

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE
ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE AGRONOMIQUE DE MONTPELLIER (ENSA.M)

THÈSE

de DOCTORAT en AGRO-ÉCONOMIE

COMPÉTITIVITÉ PRIX ET HORS-PRIX SUR LE MARCHÉ DES PRODUITS LAITIERS D'ADDIS-ABEBA (ÉTHIOPIE)

LA PRODUCTION FERMÈRE FACE A SES NOUVEAUX CONCURRENTS

par

Guillaume DUTEURTRE

CIRAD-EMVT (Montpellier) - ILRI (Addis-Abeba)
1998

Cette thèse a été soutenue le 19 octobre 1998 à l'Ecole nationale supérieure agronomique de Montpellier pour obtenir le diplôme de doctorat en agro-économie

Formation doctorale : Economie du développement agricole, agro-alimentaire et rural
Ecole Doctorale : Economie et Gestion de Montpellier
Laboratoire d'accueil : CIRAD-EMVT, Programme Productions animales, Montpellier
En collaboration avec : ILRI (International Livestock Research Institute), Addis-Abeba

<i>Composition du jury :</i>	M. Michel GRIFFON	<i>Examineur</i>
	Pr. Philippe LACOMBE	<i>Président</i>
	Dr. Frédéric LAURET	<i>Directeur de thèse</i>
	Pr. Denis REQUIER-DESJARDINS	<i>Rapporteur</i>
	Pr. François VATIN	<i>Rapporteur</i>

Exemplaires disponibles auprès de :

CIRAD-EMVT
Secrétariat du Programme Productions Animales
Campus international de Baillarguet
BP 50 35
34 032 Montpellier cedex 1 – France
Tél : (33) 4 67 61 58 00 / Fax : (33) 4 67 59 37 96
E-mail : duteurtre@cirad.fr

Remerciements

Il revient à Philippe Lhoste, délégué MIPA à la Direction Scientifique du CIRAD, d'avoir été à l'origine de ce travail. Il a défendu l'intérêt du sujet, a encadré les réunions du comité de pilotage et m'a encouragé pendant toute la durée du travail. Je remercie aussi Frédéric Lauret, Directeur de Recherche à l'INRA, pour avoir dirigé cette thèse. Ses remarques et ses idées souvent passionnées m'ont guidé dans la formulation du sujet et dans la conception du métier de chercheur. Merci enfin à Simeon Ehui, coordinateur du Projet Analyse des Politiques d'Elevage de l'ILRI, pour avoir permis la mise en oeuvre du travail de terrain et pour m'avoir accordé sa confiance.

Cette thèse a largement bénéficié de l'apport de François Vatin, professeur à l'Université Paris-X. Ses travaux sur l'histoire de l'industrie laitière ont contribué à l'élargissement de notre perspective. Les échanges que nous avons eus m'ont, d'autre part, guidé dans ma démarche. Je le remercie enfin d'avoir accepté d'être rapporteur de cette thèse. Merci aussi à Denis Requier-Desjardins, professeur à l'Université de Versailles, pour ses remarques toujours pertinentes. Il nous a guidé dans les premiers mois de nos recherches et a bien voulu être rapporteur au terme de celles-ci. Philippe Lacombe, professeur à l'ENSA.M, a participé aux réunions du comité de pilotage. J'ai apprécié ses conseils, toujours judicieux, et lui suis reconnaissant d'avoir participé à l'évaluation finale du document. Je remercie aussi Michel Griffon d'avoir accepté d'être examinateur de ce travail. Son dynamisme, son ouverture et sa compétence ont été déterminants dans ma motivation de jeune chercheur.

Ce document est le fruit d'une coopération entre l'ILRI et le CIRAD. Je remercie Joseph Domenech, directeur du CIRAD-EMVT, Jean-Vidal Decloquement, Didier Richard et Bernard Faye pour leur soutien de Montpellier. Merci aussi à Hank Fitzhugh, Directeur Général de l'ILRI, et à Hugo Li Pun, Directeur Résident de l'ILRI-Ethiopia, pour la qualité exceptionnelle de l'accueil reçu à l'ILRI. Merci à Aguibou Tall pour son aide pratique et amicale et à Ralph von Kaufmann pour ses encouragements chaleureux.

Que soient ici aussi remerciés tous les membres de l'ILRI qui ont participé à nos travaux et à notre vie à Addis-Abeba, et en particulier ceux qui ont participé aux enquêtes et à la saisie des données : Daniel Kifle pour son amour de l'informatique et du travail bien fait ; Bedru Nesro pour son dynamisme ; Berhanu Guetahun, Yohannes et Asfaw Gudeta pour les enquêtes sur les marchés ; Mekdes Abere, Aminat et Habtenesh pour les enquêtes consommation. Grâce à eux, le travail de terrain fut passionnant et convivial.

Mes remerciements s'adressent aussi à toutes les autres personnes qui, par leurs remarques, leurs suggestions ou leur expérience, m'ont aidé dans la démarche de recherche : Paule Moustier, Charles Nicholson, Emmanuelle Cheyins, Pascal Bonnet, Samir Messad, Benoît Daviron, Jean-Pierre Boutonnet, Alain Gascon. Merci aussi à tous ceux qui m'ont aidé lors de la mise en forme du document : Christian Meyer, Colette Panissier, Ibra Toure, Christophe Jourdan, Colette et Georges Laurent.

Cette thèse s'appuie sur les témoignages de nombreuses personnes soumises à enquêtes.

Merci à tous ceux qui nous ont accueillis et qui ont bien voulu nous faire part de leurs activités et de leurs points de vue : paysans, collecteurs, négociants, détaillantes, entrepreneurs, ménagères, employés de l'administration et chercheurs. Qu'ils en tirent de quoi alimenter la fierté du peuple éthiopien. Ce travail leur est dédié.

La formation par la recherche vient aussi clôturer un cursus scolaire. Puisse ce travail rendre compte des efforts de tous ceux qui, au premier rang desquels mes parents, m'ont aidé à en franchir les étapes.

Ce travail de thèse fut enfin une aventure à deux qui se termine à quatre. Merci à Véro pour ses efforts et son soutien de tous les instants qui trouvent ici une récompense toute académique.

Résumé

En Ethiopie, la ville d'Addis-Abeba représente un débouché d'importance primordiale pour les producteurs laitiers situés en périphérie proche ou éloignée de la ville. Cette mégapole de 2,5 millions d'habitants consomme en effet chaque année près de 77 millions de litres équivalent lait de produits laitiers divers, soit 40 millions de dollars US. Le beurre et le fromage traditionnels fabriqués dans les petites exploitations rurales sont acheminés jusqu'à la capitale par des réseaux marchands de longue distance. Ces produits comptent pour 65 % de la valeur de ce marché. La ceinture laitière, composée d'unités intensives urbaines et périurbaines, participe pour 23 % à cet approvisionnement. Cette ceinture commercialise du lait cru, mais aussi du beurre et du fromage. Les importations de poudre de lait, de beurre et de fromage contribuent pour 12 % à l'approvisionnement de la capitale.

L'étude de la littérature montre que les mécanismes de concurrence entre ces différentes formes d'approvisionnement sont insuffisamment analysés. En l'absence de connaissance fine de la réalité de ces circuits largement informels, la plupart des études semblent remettre en question la compétitivité de la production fermière, du fait de sa faible *productivité*. Elles anticipent donc une baisse de la production laitière rurale au profit de la ceinture laitière et des importations. L'objectif de cette thèse est de tester cette hypothèse à partir d'enquêtes de terrain.

L'étude de la comptabilité économique des diverses opérations qui composent la filière montre que certains produits fermiers possèdent des avantages prix qui reposent sur des modes de production extensifs et sur le faible niveau des marges prélevées par les réseaux commerciaux. L'étude comptable montre aussi qu'il existe des différentiels importants entre les prix au consommateur des divers produits commercialisés à Addis-Abeba. Le prix du beurre varie en particulier du simple au triple suivant le type de vendeur. Ces différentiels soulignent que l'ajustement de l'offre et de la demande en produits laitiers ne se fait pas seulement sur le prix, mais aussi sur des mécanismes "hors-prix".

L'étude des modes de consommation du beurre par les ménages, par les institutions de restauration et par les salons de coiffure permet de comprendre ces mécanismes hors-prix. Les enquêtes montrent que le beurre est consommé suivant diverses situations d'usage : utilisation du beurre dans les sauces traditionnelles, graissage et entretien des cheveux, consommation en tartines et usage en pâtisserie.

Ces enquêtes consommation montrent que les caractéristiques des produits (ou attributs) *perçues* par les consommateurs sont liées aux diverses situations d'usage. L'adéquation entre les caractéristiques *objectives* des différents types de beurre et les attributs *recherchés* apparaît donc à la base de la valorisation des produits sur le marché. Cette adéquation d'un produit à l'attente du consommateur définit sa *qualité*. Des analyses en laboratoire confirment cette hypothèse d'adéquation produits - usages, en soulignant que les divers types de beurre différenciés sur le marché présentent des caractéristiques *objectives* particulières. La compétitivité hors-prix des systèmes de production ruraux reposerait donc sur la préférence des consommateurs pour le beurre fermier dans les usages "traditionnels" (confection des sauces et entretien des cheveux).

Or, la perception des caractéristiques *objectives* des produits se révèle impossible par une évaluation directe du produit sur le lieu de vente. Il apparaît que les ménagères s'appuient sur des *repères* qui les renseignent *a priori* sur les qualités des produits commercialisés. Ainsi, la spécificité des produits fermiers est garantie aux consommateurs par des emballages particuliers, par des modes d'organisation des marchés physiques, par la personnalité des vendeurs et par des réputations. Ces repères et les procédures de qualification qui y sont associées définissent des *conventions de qualité*. Ces conventions permettent de réduire l'incertitude sur la qualité des beurres commercialisés et de favoriser ainsi la coordination des échanges.

Ces résultats montrent que les perspectives de compétitivité des producteurs fermiers sont liées aux progrès de productivité, mais aussi et surtout à la valorisation de la spécificité de leurs produits. Cette valorisation passe par une *construction sociale de la qualité*, c'est-à-dire par le jeu des structures de production, des institutions publiques et des savoirs des acteurs dans la production d'une *confiance* des consommateurs en une qualité spécifique. Le raisonnement conclut que la production rurale apparaît durablement compétitive sur le marché d'Addis-Abeba, à condition que les conventions fermières puissent résister aux suspicions de frelatage et aux diverses pressions extérieures. Cette logique de compétitivité se distingue de celle de la ceinture laitière industrielle, qui repose sur des gains de productivité et sur la production de produits standardisés qui répondent à la diversification des modes de consommation. Des perspectives de renforcement de la spécificité des produits fermiers sont envisagées.

Sommaire

REMERCIEMENTS.....	i
RESUME.....	1
SOMMAIRE.....	3
LISTE DES TABLEAUX.....	5
LISTE DES FIGURES.....	7
ACRONYMES.....	9
GLOSSAIRE.....	10
INTRODUCTION GENERALE.....	14

PREMIERE PARTIE : LA DIFFICILE PRISE EN COMPTE DES PARTICULARITES LOCALES DANS LES ANALYSES ECONOMIQUES..... 17

CHAPITRE 1 : LE SOUS-SECTEUR LAITIER EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE : CONCEPTS ET ENJEUX..... 19

1. La diversité des produits laitiers : traditions et techniques.....	19
2. De la proto-industrie laitière aux révolutions laitières.....	24
3. Les tensions sur le marché mondial et la gestion de l'offre.....	29
4. La place de l'élevage laitier en Afrique subsaharienne.....	33
5. Les filières laitières face aux politiques de développement.....	40

CHAPITRE 2 : LE POIDS DU PASSE : ETAT DES CONNAISSANCES SUR L'APPROVISIONNEMENT EN PRODUITS LAITIERS D'ADDIS-ABEBA..... 51

1. Présentation de l'Ethiopie.....	51
2. La tradition laitière éthiopienne.....	60
3. La ceinture laitière et le modèle industriel.....	66
4. Les "fausses évidences" sur la compétitivité des producteurs laitiers en Ethiopie.....	72

CHAPITRE 3 : LES OUTILS D'EVALUATION DE LA COMPETITIVITE DES FILIERES AGRO-ALIMENTAIRES..... 81

1. Les définitions de la concurrence et de la compétitivité.....	82
2. Compétitivité et maîtrise des coûts : l'approche standard de la compétitivité.....	84
3. La mise en valeur de la compétitivité hors-prix : la concurrence imparfaite.....	91
4. La vision stratégique de la compétitivité : l'avantage concurrentiel.....	95
5. La compétitivité liée au produit : l'analyse de la demande.....	100
6. Compétitivité et efficacité des organisations : l'économie des contrats.....	106
7. Compétitivité et gestion de l'incertitude : l'économie des conventions.....	111
8. L'analyse de la compétitivité des systèmes : une synthèse en terme de filière.....	115

DEUXIEME PARTIE : DE LA COMPETITIVITE PRIX A LA COMPETITIVITE HORS-PRIX SUR LE MARCHE D'ADDIS-ABEBA..... 125

CHAPITRE 4 : LA COMPETITIVITE PRIX DES DIFFERENTS SYSTEMES DE PRODUCTION : ETUDE COMPTABLE DES SOUS-FILIERES..... 127

1. La délimitation des sous-filières.....	128
2. Méthodologie d'étude des comptes de la filière.....	146
3. Les coûts et les prix moyens sur l'année.....	156
4. Les revenus et les profits moyens sur l'année.....	169
5. La complexité de la filière et la diversité des modes de rentabilité.....	182
6. La mise en évidence de la concurrence hors-prix.....	189

CHAPITRE 5 : L'IMPORTANCE DE LA DIFFERENCIATION DES PRODUITS DANS LA COMPETITIVITE HORS-PRIX.....	193
1. Méthodologie d'étude de la différenciation des produits.....	194
2. La consommation du "beurre sauce".....	205
3. La consommation du "beurre de coiffure"	220
4. Les autres classes de beurre	227
5. La question de l'objectivité des caractéristiques des produits.....	231
6. L'analyse des caractéristiques objectives des beurres	238
7. Conclusion : la question de la perception du produit.....	248
 TROISIEME PARTIE : LA DIVERSITE DES LOGIQUES DE COMPETITIVITE	251
CHAPITRE 6 : ORGANISATION DES FILIERES ET GESTION DE LA QUALITE DES PRODUITS.....	253
1. Méthodologie d'étude des conventions de qualité.....	254
2. Les repères de la fraîcheur des produits fermiers.....	258
3. Les signes de la qualité fermière du beurre de cuisine	264
4. Les garanties d'un lait cru authentique	274
5. Les signes de la modernité : la qualité standard	278
6. Les entrepreneurs à la recherche de nouvelles conventions	283
7. Conclusion : l'importance de l'organisation des acteurs.....	287
 CHAPITRE 7 : LES LOGIQUES DE COMPETITIVITE ET LES PERSPECTIVES DU SOUS-SYSTEME FERMIER	293
1. Prix et hors-prix : les logiques des sous-systèmes	294
2. Logiques de compétitivité et scénario d'évolution	298
3. La reconnaissance des spécificités fermières.....	304
4. Conclusion et limites de l'étude	310
 CONCLUSION GENERALE.....	317
BIBLIOGRAPHIE	320
ANNEXES.....	332
TABLE DES MATIERES.....	348

Liste des tableaux

Tableau 1 : Production laitière des 5 pays les plus gros producteurs d'Afrique subsaharienne en 1996	36
Tableau 2 : Effectifs des principaux animaux d'élevage en Ethiopie	53
Tableau 3 : Importance des différentes activités économiques ménagères (business) des femmes à Addis-Abeba	59
Tableau 4 : Formes et déterminants de la compétitivité d'après l'économie industrielle	94
Tableau 5 : Nomenclature sommaire des produits laitiers consommés à Addis-Abeba	131
Tableau 6 : Typologie des acteurs commerciaux de la filière d'approvisionnement en produits laitiers traditionnels d'Addis-Abeba	133
Tableau 7 : Parts de marché (en valeur) des différents systèmes de production et des différentes sous-filières sur le marché d'Addis-Abeba	144
Tableau 8 : Consommation moyenne de produits laitiers à Addis-Abeba (Population de 2,5 millions d'habitants)	146
Tableau 9 : Taux d'inflation officiels de 1993 à 1997 en Ethiopie	147
Tableau 10 : Nombre de relevés de prix effectués sur les marchés ruraux lors des enquêtes	149
Tableau 11 : Nombre de relevés de prix effectués sur les marchés urbains lors des enquêtes	150
Tableau 12 : Nombre de relevés de prix pour chacun des produits laitiers de type européen	150
Tableau 13 : Les grands types de fromages européens fabriqués à partir de lait de vache	154
Tableau 14 : Taux de matières grasses, taux de matières sèches et rendements de certains produits frais consommés à Addis-Abeba	155
Tableau 15 : Taux de matières grasses, taux de matières sèches et rendements des beurres et fromages consommés à Addis-Abeba	156
Tableau 16 : Coûts de production du lait dans les différents systèmes de production	158
Tableau 17 : Prix moyen du lait cru au producteur à Addis-Abeba	159
Tableau 18 : Prix moyen du lait cru au producteur en zone rurale	160
Tableau 19 : Prix au producteur du beurre et de l'ayeb sur les marchés de Sendafa et de Sheno	160
Tableau 20 : Coûts de transformation du lait (matière première incluse) en produits traditionnels (PT) et en produits de type européen (PE)	163
Tableau 21 : Coût de transport des produits fabriqués par les ateliers ruraux (ramené au coût par litre de lait transformé)	163
Tableau 22 : Coût de mise en marché du beurre par les producteurs ruraux	164
Tableau 23 : Marges brutes (MB) commerciales et excédents bruts (EB) commerciaux dans la sous-filière beurre de cuisine	165
Tableau 24 : Coûts de commercialisation des produits traditionnels (en B/litre de lait transformé)	165
Tableau 25 : Prix au consommateur du lait, du yaourt et de la poudre de lait sur le marché d'Addis-Abeba	167
Tableau 26 : Prix au consommateur des fromages sur le marché d'Addis-Abeba	168
Tableau 27 : Prix au consommateur du beurre et de la crème sur le marché d'Addis-Abeba	168
Tableau 28 : Prix au consommateur des différents beurres traditionnels sur le marché d'Addis-Abeba	168
Tableau 29 : Excédents bruts (EB) commerciaux moyens mensuels pour les commerçants de la sous-filière beurre de cuisine	172
Tableau 30 : Excédents bruts (EB) commerciaux moyens mensuels pour les détaillantes de la sous-filière beurre cosmétique et ayeb	172
Tableau 31 : Typologie des institutions de restauration d'Addis-Abeba	199
Tableau 32 : Teneur moyenne en acides gras des matières grasses laitières (triglycérides) et de quelques huiles végétales	201
Tableau 33 : Nombre d'échantillons de beurre collectés et analysés	204
Tableau 34 : Variables prises en compte dans les analyses technologiques	204
Tableau 35 : Composition ethnique de l'échantillon enquêté	206
Tableau 36 : Religions des ménages enquêtés	206
Tableau 37 : Composition de l'échantillon par classe de revenu	207
Tableau 38 : Fréquences de consommation du beurre sauce par les ménages	208
Tableau 39 : Principales épices utilisées dans la préparation du beurre clarifié (<i>neter qebé</i>)	210

Tableau 40 : Proportion des ménages utilisant parfois ou systématiquement du beurre dans le café : effet du groupe ethnique	211
Tableau 41 : Proportion des ménages utilisant parfois ou systématiquement du beurre dans le café : effet religion.....	212
Tableau 42 : Proportions des ménages dont une partie au moins des membres suivent les jeûnes orthodoxes	212
Tableau 43 : Réactions des consommateurs aux augmentations saisonnières de prix.....	217
Tableau 44 : Les motifs d'utilisation du "beurre sauce"	219
Tableau 45 : Pratiques de substitution relatives par les ménages (en nombre de ménages relatant cette pratique)	220
Tableau 46 : Noms usuels du beurre de coiffure.....	221
Tableau 47 : Fréquences de consommation du beurre de coiffure	221
Tableau 48 : Les motifs d'utilisation du beurre de coiffure.....	222
Tableau 49 : Produits susceptibles de remplacer le beurre de coiffure.....	226
Tableau 50 : Importance de la consommation du "beurre médicinal"	228
Tableau 51 : Importance de la consommation du beurre à tartiner	229
Tableau 52 : Effet du revenu sur la consommation de beurre à tartiner.....	229
Tableau 53 : Noms usuels du butteroil	230
Tableau 54 : Proportion des ménages utilisant les différents types de beurre selon les classes (situations d'usage)	232
Tableau 55 : Principales caractéristiques des beurres commercialisés à Addis-Abeba.....	248
Tableau 56 : Attributs correspondant aux différents usages des beurres	249
Tableau 57 : Acteurs visités lors des monographies	255
Tableau 58 : Institutions publiques visitées	257
Tableau 59 : Evaluation des avantages-prix (positifs) et hors-prix (négatifs) des différents produits laitiers consommés à Addis-Abeba.....	295
Tableau 60 : Les principales logiques de compétitivité des sous-systèmes laitiers approvisionnant Addis-Abeba.....	299
Tableau 61 : Contribution des différents systèmes de production à l'approvisionnement du marché d'Addis-Abeba (en t de lait cru produit).....	334
Tableau 62 : Parts de marché des différents systèmes de production et des différentes sous-filières sur le marché d'Addis (en matière sèche).....	334
Tableau 63 : Profils de comptabilité des commerçants de produits traditionnels enquêtés	339
Tableau 64 : Marges brutes (MB), coûts, excédents bruts (EB) commerciaux et quantités commercialisées dans la sous-filière beurre cuisine.....	341
Tableau 65 : Marges commerciales (MB), coûts et excédents bruts commerciaux et quantités commercialisées par les détaillantes de beurre cosmétique et d'ayeb	341
Tableau 66 : Revenu total sur le marché de Sheno d'1 kg de lait cru ou transformé selon les itinéraires techniques (IT) traditionnels.....	342
Tableau 67 : Revenu total sur le marché d'Addis-Abeba d'1 kg de lait cru ou transformé selon les itinéraires techniques (IT) traditionnels	342
Tableau 68 : Revenu total sur le marché d'Addis-Abeba d'1 kg de lait transformé selon 1 itinéraire technique (IT) propre aux ateliers artisanaux.....	343
Tableau 69 : Revenu total sur le marché d'Addis-Abeba d'1 kg de lait transformé selon des itinéraires techniques propres aux ateliers modernes	343
Tableau 70 : Les <i>bärända</i> du Mercato	347

Liste des figures

Figure 1 : Diagramme des transformations laitières rencontrées en Afrique	23
Figure 2 : Contribution des différents continents à la production de lait de vache dans le monde	33
Figure 3 : Carte de l'Ethiopie.....	52
Figure 4 : Indice des importations laitières en Ethiopie (en équivalent lait) de 1965 à 1995 : importations commerciales + aide alimentaire.....	75
Figure 5 : Schéma des six cercles de von Thünen selon sa théorie de l'Etat isolé	86
Figure 6 : L'analyse des coûts à chaque maillon de la filière.....	88
Figure 7 : Une méthode de mesure de la compétitivité hors-prix	94
Figure 8 : Les variables de segmentation selon Porter	96
Figure 9 : Schéma de l'avantage concurrentiel des firmes selon Porter.....	97
Figure 10 : L'approche managériale de la compétitivité	99
Figure 11 : Schéma simplifié de l'interprétation des styles alimentaires dans la théorie du consommateur selon Lancaster.....	103
Figure 12 : Quelques apports des théories de l'information pour l'analyse de la compétitivité liée aux organisations.....	110
Figure 13 : Les déterminants de la compétitivité selon l'application du modèle d'entreprise.....	117
Figure 14 : Schéma de la délimitation d'une filière	129
Figure 15 : Schéma de la sous-filière d'approvisionnement d'Addis-Abeba en lait liquide	135
Figure 16 : Schéma de la sous-filière d'approvisionnement d'Addis-Abeba en produits laitiers de type européen	137
Figure 17 : Schéma de la sous-filière d'approvisionnement d'Addis-Abeba en beurre de cuisine	139
Figure 18 : Schéma de la sous-filière d'approvisionnement d'Addis-Abeba en beurre cosmétique	141
Figure 19 : Schéma de la sous-filière d'approvisionnement d'Addis-Abeba en <i>ayeb</i> (caillé maigre traditionnel).....	141
Figure 20 : Carte du bassin d'approvisionnement en beurre de cuisine d'Addis-Abeba	142
Figure 21 : Carte de l'étoile laitière et du bassin d'approvisionnement de la ville en beurre cosmétique et en <i>ayeb</i>	143
Figure 22 : Parts de marché en valeur des systèmes de production et des sous-filières sur le marché d'Addis-Abeba	145
Figure 23 : Carte de la ville d'Addis-Abeba : principaux quartiers et marchés enquêtés.....	148
Figure 24 : Principales techniques de transformation du lait rencontrées lors des enquêtes.....	152
Figure 25 : Principaux itinéraires techniques (IT) rencontrés dans la filière d'approvisionnement en produits laitiers d'Addis-Abeba.....	153
Figure 26 : Pluviométrie mensuelle des principales zones de production de beurre fermier (moyenne sur 20 ans)	157
Figure 27 : Coûts de production du lait des différents systèmes de production impliqués dans l'approvisionnement d'Addis-Abeba	159
Figure 28 : Prix du beurre au producteur en Ethiopie.....	161
Figure 29 : Evolution comparée de l'indice du prix du beurre de cuisine et de l'indice général des prix à Addis-Abeba (1978 -1994)	167
Figure 30 : Valorisation de la matière sèche laitière sur le marché d'Addis-Abeba : prix des produits en birr/kg de matière sèche.....	169
Figure 31 : Excédents bruts estimés pour les producteurs ruraux suivant les itinéraires techniques et débouchés choisis.....	171
Figure 32 : Excédents bruts estimés pour les producteurs périurbains suivant les itinéraires techniques et débouchés choisis.....	173
Figure 33 : Excédents bruts estimés pour les producteurs urbains suivant les itinéraires techniques et les débouchés choisis	174
Figure 34 : Excédents bruts estimés des fermes d'Etat	175
Figure 35 : Excédents bruts estimés des ateliers artisanaux ruraux	176
Figure 36 : Excédents bruts estimés des ateliers artisanaux urbains (producteurs)	177
Figure 37 : Excédents bruts estimés des ateliers artisanaux urbains (acheteurs)	178

Figure 38 : Excédents bruts estimés des ateliers modernes privés	179
Figure 39 : Excédents bruts estimés pour la laiterie Shola.....	180
Figure 40 : Performance techniques et économiques des transformateurs de la filière selon les techniques utilisées.....	186
Figure 41 : Excédents bruts moyens des acteurs de la filière	187
Figure 42 : Prix des beurres à Addis-Abeba.....	193
Figure 43 : Les classes de produits dans la filière.....	196
Figure 44 : Température de chauffage du beurre lors de la préparation du beurre clarifié épicé (<i>neter qebé</i>).....	210
Figure 45 : Proportion des institutions de restauration qui stoppent leur consommation de beurre pendant les différentes périodes de jeûne	213
Figure 46 : La saisonnalité du prix du "beurre sauce".....	214
Figure 47 : Influence du revenu sur l'utilisation du beurre dans les plats "ordinaires".....	215
Figure 48 : Influence du revenu sur la fréquence de préparation des plats "festifs".....	216
Figure 49 : Fréquences d'utilisation des différents beurres pour les sauces.....	218
Figure 50 : Parts des différents beurres dans les plats cuisinés	219
Figure 51 : Pratique des différents traitements au beurre dans les salons visités.....	223
Figure 52 : Principaux avantages respectifs du beurre fermier et du beurre pasteurisé pour un usage cosmétique.....	225
Figure 53 : Principaux avantages respectifs du beurre cosmétique et des produits cosmétiques industriels.....	226
Figure 54 : Proportion des ménages consommant les différents beurres souvent ou occasionnellement (plus fréquemment que pour les fêtes)	231
Figure 55 : Principales variantes des différents types de beurre consommés à Addis-Abeba.....	233
Figure 56 : Avantages et inconvénients perçus par les consommateurs (beurres fermiers).....	235
Figure 57 : Avantages et inconvénients perçus par les consommateurs (autres beurres).....	236
Figure 58 : Réputations des principales régions d'origine du beurre fermier.....	237
Figure 59 : Caractérisation des différents types de beurres (moyennes et écarts-types)	240
Figure 60 : Schéma de l'ACP normée : plan factoriel 1-2 des variables.....	242
Figure 61 : Représentation graphique de l'ACP inter : plan factoriel 1-2 des échantillons regroupés par types de beurre	243
Figure 62 : Rancidité, prix, acidité et humidité des trois catégories de beurre cuisine (moyennes et écarts-types)	244
Figure 63 : Régions d'origine des beurres cosmétiques, frais, demi-rances et rances (en nombre d'échantillons pour chaque catégorie de beurre)	245
Figure 64 : AFCM sur les variables provenance, prix et rancidité des échantillons de beurre de cuisine.....	247
Figure 65 : La fréquence des feux dans les marchés urbains.....	271
Figure 66 : Article relatant une saisie de beurre frelaté (<i>concocted butter</i>) (The Ethiopian Herald, 22 juin 1997).....	273

Acronymes

AADI	Addis Ababa Dairy Industry
AADPA	Addis Ababa Dairy Producers Association
B	Le birr (en français : B, en anglais : EB) est la monnaie nationale éthiopienne. (1 \$US = 6,6 B environ en janvier 1997)
CIPEA	Centre International Pour l'Elevage en Afrique (voir ILCA).
CIRAD	Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement
CIRAD-EMVT	Département d'élevage et de médecine vétérinaire tropicale du CIRAD
DDA	Dairy Development Agency
DDE	Dairy Development Enterprise
FAO	Organisation des Nations Unis pour l'alimentation et l'agriculture
FINNIDA	Finnish International Development Agency
GCRIA	Groupe Consultatif pour la Recherche Internationale en Agronomie (en anglais, CGIAR)
ILCA	International Livestock Center for Africa (en français, CIPEA). Ce centre de recherche du GCRIA a été créé en 1974 et était basé à Addis-Abeba. Il a été absorbé en 1995 par l'ILRI
ILRAD	International Laboratory for Research on Animal Diseases. Ce centre de recherche du GCRIA était basé à Nairobi. Il a été absorbé en 1995 par l'ILRI.
ILRI	International Livestock Research Institute. Ce centre de recherche du GCRIA a été créé en 1995 par la fusion du CIPEA et de l'ILRAD. Son siège est à Nairobi (Kenya).
OMS	Organisation Mondiale de la Santé
OUA	Organisation de l'unité Africaine (en anglais, OAU)
PAM	Programme Alimentaire Mondial (en anglais, World Food Programme)
SDDP	Smallholder Dairy Development Project
SIDA	Swedish International Development Agency
UNICEF	Fonds des Nations Unis pour l'Enfance (en anglais, United Nations Children's Fund)
UNDP	United Nations Development Programme

Glossaire

Introduction

La langue amharique est aujourd'hui la principale langue des affaires et de l'administration éthiopiennes. Elle est aussi la langue la plus couramment parlée à Addis-Abeba. Les mots et concepts locaux que nous avons rencontrés sur le terrain ou dans la littérature étaient donc la plupart du temps en amharique.

D'origine sémitique, l'amharique s'écrit grâce à un syllabaire dont la *translittération* en alphabet latin n'est pas immédiate. Par exemple, le mot ቅጥ, qui signifie "beurre", doit-il s'écrire *kibe*, *kebe*, (comme on le trouve dans certaines publications) ou *k'eubé* (afin de respecter la prononciation) ? Par souci de fidélité à l'amharique, nous avons décidé d'adopter les règles de translittération en usage dans la plupart des ouvrages consultés (Pankhurst 1990). Ces règles s'efforcent de "*privilégier la prononciation locale et de concilier les usages des éthiopiens et les possibilités d'un clavier d'ordinateur*" (Gascon, 1995).

La translittération des voyelles

Ordre	1	2	3	4	5	6	7
Amharique	በ	ቡ	ቢ	ባ	ቤ	ብ	ቦ
Translittération	(b)ä	(b)u	(b)i	(b)a	(b)é	(b)e	(b)o
Prononciation	entre a et è	ou	i	a	é	entre eu et on	o

Consonnes dont la translittération n'est pas immédiate

Amharique	ከ	ሸ	ኸ	ቸ	ጸ	ቀ	ቐ	ፍ	ጎ
Translittération	k(ä)	sh(ä)	ñ(ä)	ch(ä)	j(ä)	q(ä)	š(ä)	šh(ä)	g(ä)
Prononciation	car	chien	gagne	tchèque	Djibouti	k explosif	ts explosif	tch explosif	guêpe

Exceptions

Pour simplifier l'écriture, le *t* explosif (ጠ) et le *p* explosif (ጸ) ne sont pas notés. Les consonnes géminées (doublées) ne sont pas non plus respectées. Les noms usuellement traduits en anglais dans l'usage courant gardent leur orthographe anglaise (*Derg*, *kebele*, *birr*). Pour les toponymes et les noms de personne ou d'ethnie, on retiendra l'orthographe française lorsqu'elle est courante (Addis-Abeba, Mengistu Hailé Mariam, Amhara, etc.) et l'orthographe anglaise dans les autres cas (voir cartes).

Lexique des termes amhariques employés

<i>aréra</i>	Lait de vache fermenté qui a été baratté, et que l'on consomme tel quel (en anglais : <i>arera</i>).
<i>aräqé</i>	Alcool distillé domestique (<i>katikala</i>) ou industriel (<i>ouzo</i>).
<i>ayeb</i>	Fromage frais (caillé) traditionnel confectionné sur les hauts plateaux éthiopiens à partir du babeurre résultant du barattage de lait de vache fermenté. L' <i>ayeb</i> a un goût acidulé et un aspect granuleux (en anglais : <i>ayib</i>).
<i>bärānda</i>	Entrepôts de gros ou de demi-gros engagés dans le commerce de différents types de produits (céréales, houblon, beurre, produits manufacturés, etc.). Ils sont situés dans le quartier du Mercato mais aussi dans les autres quartiers de la ville. Le terme <i>bärānda</i> signifie littéralement <i>véranda</i> et pourrait venir de l'italien <i>veranda</i> . Les <i>bärānda</i> seraient ainsi selon nous apparus à Addis-Abeba sous l'administration italienne, c'est-à-dire dans les années trente.
<i>bärbäré</i>	Piment rouge (<i>Capsicum frutescens</i>) couramment consommé en Ethiopie et moins fort que le <i>mitmita</i> (en anglais : <i>berberi</i>). Terme aussi utilisé pour désigner la poudre préparée à base d'un mélange de <i>bärbäré</i> et d'épices variées.
<i>belg</i>	Saison sèche des hauts plateaux, d'octobre à juin (voir <i>kerāmt</i>)
<i>berr</i>	Monnaie nationale éthiopienne, qui a remplacé le <i>dollar</i> éthiopien. Littéralement le terme <i>berr</i> signifie l' <i>argent</i> -le métal-. En anglais, on écrit <i>birr</i> dont l'abréviation française est : "B" (en janvier 1998, 1 \$US = 6,80 B environ).
<i>bét</i>	Maison ; par extension, lieu où l'on vend du (ex : <i>buna bét</i> , <i>tāj bét</i> , etc.).
<i>birr</i>	Traduction anglaise de <i>berr</i> .
<i>buna</i>	Café - la graine ou la boisson - (<i>buna bewātat</i> : café au lait).
<i>buna bét</i>	Café - le lieu -, bistrot, bar.
<i>dadda</i>	Mot oromo pour le <i>qebé</i> .
<i>Därg</i>	Comité militaire secret présidé par Mengistu Hailé Mariam (en anglais, <i>Derg</i>).
<i>Derg</i>	Traduction anglaise de <i>Därg</i> .
<i>edder</i>	Association d'entraide, qui prévoit, entre autres, la prise en charge des funérailles.
<i>enjāra</i>	Crêpe d'environ 50 cm de diamètre, cuite sur une seule, face à base d'une bouillie de céréale fermentée : en général du <i>téf</i> pur ou mélangé avec de l'orge, du maïs, etc.
<i>ensät</i>	L'ensete ou faux bananier, parfois aussi appelé bananier d'Abyssinie est une espèce de Musacée (<i>Ensete ventricosum</i> ou <i>E. edulis</i>). Cette plante est cultivée sur les hauts plateaux du sud de l'Ethiopie (1 600 - 3 100 m). On consomme sa tige et ses racines (sous la forme d'une pâte fermentée) lorsque la plante a atteint entre 3 et 9 ans. Ses feuilles sont aussi utilisées en complément pour l'alimentation animale.
<i>equb</i>	Tontine, ROSCA (Rotating Savings and Credit Association).

<i>ergo</i>	Lait de vache fermenté éthiopien (en anglais : <i>irgo</i>).
<i>Fasika</i>	Pâques, fête éthiopienne qui a lieu en avril, le jour variant suivant le calendrier liturgique de l'année.
<i>fārānj</i>	Etranger, Européen.
<i>geez</i>	Langue sémitique morte (en français : guèze), qui est encore aujourd'hui utilisée dans la liturgie de l'église orthodoxe éthiopienne. L'amharique et le tigrigna (parlé au nord du pays) en sont directement issus et s'écrivent en syllabaire guèze.
<i>Genna</i>	Noël éthiopien.
<i>gullit</i>	Lieu de vente non réglementé mais toléré, en général à même le sol ou sur des pierres.
<i>kebele</i>	Traduction anglaise de <i>qābālē</i> .
<i>kerāmt</i>	Grande saison des pluies des hauts plateaux, de juin à septembre (voir <i>belg</i>).
<i>Kudade</i>	Carême (avant Pâques), qui dure 55 jours.
<i>kibe</i>	Traduction anglaise de <i>qebé</i> .
<i>mädāb</i>	Part, portion, lot. Dans un entrepôt : comptoir, étal, stand.
<i>Mäsqāl</i>	Fête religieuse orthodoxe éthiopienne, qui a lieu environ à la mi-septembre, et lors de laquelle on célèbre la <i>vraie croix</i> (en anglais, <i>Meskel</i>). Cette fête marque aussi la fin de la saison des pluies (<i>kerāmt</i>).
<i>mehabār</i>	A l'origine, association votive à caractère religieux ou non. Aujourd'hui, toute association, syndicat.
<i>Meskel</i>	Traduction anglaise de <i>Mäsqāl</i>
<i>mitmita</i>	Piment vert (<i>Capsicum minimum</i>) couramment consommé en Ethiopie et plus fort que le <i>bārbārē</i> . Le <i>mitmita</i> désigne aussi la poudre préparée à base d'un mélange de <i>mitmita</i> et d'épices variées. Les <i>t</i> de <i>mitmita</i> sont explosifs ; on devrait écrire <i>mit'mit'a</i> .
<i>nug</i>	Plante oléagineuse originaire d'Ethiopie (<i>Guizotia oleifera</i> ou <i>G. abyssinica</i>), de la famille des Synanthérées (en anglais : <i>nug</i> , ou <i>nigerseed</i> ; en français : noug). L'huile de <i>nug</i> est couramment utilisée dans l'alimentation humaine à Addis-Abeba. Le tourteau de <i>nug</i> est un sous-produit agro-industriel qui sert de complément en alimentation animale.
<i>pasīri</i>	De l'anglais, <i>pastry</i> : salon de thé où l'on vend des pâtisseries.
<i>qābālē</i>	Unité administrative de base, comité de quartier (en anglais : <i>kebele</i>).
<i>qebé</i>	Beurre fermier traditionnel éthiopien fabriqué à partir de lait de vache fermenté (en oromo : <i>dadda</i> ; en anglais : <i>kebe</i> ou <i>kibe</i>). On différencie les beurres suivants :

läga qebé : beurre de cuisine frais ;

mākakālāña qebé : beurre de cuisine demi-rance ;

bässal qebé : beurre de cuisine rance ;

negur qebé : beurre (de cuisine) fondu non épicé

net'er qebé : beurre (de cuisine) fondu épicé ;

šāgur qebé : beurre de coiffure (cosmétique) ;

etc.

safi Lait entier de vache chauffé que l'on boit dans les *pastri* ou dans les bars.

suq Echoppe, magasin où l'on achète au comptoir, construit généralement en tôle ondulée (de l'arabe : *souk*).

šom Période de jeûne orthodoxe. On différencie les jeûnes suivants, dont la longueur peut être variable suivant le calendrier liturgique :

Kudadé šom : jeûne du Carême (55 jours en mars-avril) avant Pâques ;

Sāné šom : jeûne de juin (30 à 50 jours en juin) dit "jeûne des Apôtres" ;

Felsāta šom : jeûne de l'Assomption (16 jours en août) ;

Genna šom : jeûne de Noël (30 à 45 jours en décembre)

Tsege (ou tsāga) šom : jeûne de remerciement, "de la grâce"

tāj Boisson traditionnelle fermentée confectionnée à partir de miel.

tālla Boisson traditionnelle fermentée confectionnée à partir de céréales et de houblon.

tāra Littéralement : ordinaire, général. Sur un marché : emplacement ou étal réservé au commerce d'une marchandise. Par exemple, le *qebé tāra* désigne le marché du beurre au détail.

Temqāt Epiphanie, fête du baptême du Christ, qui a lieu deux semaines après *Genna*.

téf Le tef ou teff (*Eragrostis tef* ou *E. abyssinica*) est une graminée aux graines minuscules originaire d'Éthiopie, cultivée comme céréale sur les hauts plateaux (1 500 - 2 300 m) et qui constitue la base de l'alimentation éthiopienne. On le consomme notamment sous forme de galettes (voir *enjāra*). Le *t* de *téf* étant explosif, il faudrait l'écrire *t'éf*.

wāt Sauce du ragoût traditionnel éthiopien (généralement au beurre). Le *t* de *wāt* est explosif, il faudrait donc l'écrire *wāt'*. On différencie les *wāt* suivant :

doro wāt : ragoût de poulet, préparé à base de *qai wāt* ;

qai wāt : sauce rouge de ragoût, au beurre, avec *bārbāré* ;

alešha wāt : sauce de ragoût jaune, avec ou sans beurre, sans *bārbāré* ;

shuro wāt : purée de pois en sauce, le plus souvent sans beurre ;

etc.

wātāt Lait de vache (cru)

Introduction générale

Dans un pays où 88 % de la population est rurale, le marché de la capitale représente un débouché essentiel pour la production agricole domestique. Pourtant, les mécanismes de la *concurrence* sur ce marché restent aujourd'hui largement inconnus. Le développement de la production périurbaine se fait-il aux dépens de la production rurale traditionnelle ? Les importations viendront-elles à terme se substituer aux produits fabriqués localement ? Quelles préférences sur les produits sont émises par les consommateurs urbains ? Est-on en présence d'un seul marché ou de plusieurs marchés ? Toutes ces questions sont particulièrement d'actualité au moment où l'Ethiopie confirme sa transition vers une économie de marché.

Le sous-secteur laitier constitue un remarquable point d'observation de l'économie éthiopienne. Produisant près de 740 000 tonnes de lait par an, il illustre de manière passionnante la compétition entre les formes traditionnelles et modernes, entre la production domestique et les importations, entre un secteur familial et un secteur industriel. Au cœur de l'Empire Abyssin trois fois millénaire, Addis-Abeba s'ouvre sur le monde. Dans le tumulte urbain, elle emporte avec elle une longue tradition laitière et lui propose une alliance déloyale avec les règles du capitalisme mondial.

Le bassin d'approvisionnement de la ville d'Addis-Abeba

Addis-Abeba est aujourd'hui une mégapole africaine de 2,5 millions d'habitants qui connaît une croissance démographique de près de 4 % par an. Ce marché en expansion est le principal débouché pour la production agricole des hauts plateaux qui l'entourent (Gascon, 1990). La production laitière bovine, en particulier, bénéficie du développement de ce marché.

Traditionnellement, la production laitière des hauts plateaux éthiopiens est réalisée par des exploitations familiales qui pratiquent l'agriculture-élevage. Ces exploitations possèdent entre 1 et 2 vaches laitières et exploitent environ 1,5 ha de cultures en moyenne (Gallais, 1989). Elles transforment une partie de leur production de lait en beurre et en perçoivent des revenus réguliers. Près de 10 000 tonnes de beurre fermier sont ainsi commercialisées chaque année par plus de 2,5 millions de familles isolées vivant sur ces hauts plateaux. La plus grosse partie de ce marché serait drainé par la ville d'Addis-Abeba sur un rayon de plus de 600 km (Reusse et Bouscharain, 1971 ; FAO, 1990). Les exploitations rurales commercialisent aussi du fromage caillé.

Or, comme autour d'autres villes africaines, on constate un développement rapide des activités laitières à l'intérieur et en périphérie proche de la capitale éthiopienne. En trente ans, les vaches croisées ont partiellement remplacé les zébus de races locales dans les arrières-cours de la capitale. Le long des routes goudronnées qui mènent à Addis-Abeba, les camionnettes de laiterie d'Etat collectent du lait frais auprès des producteurs des environs (Staal, 1995). Des ateliers privés de transformation ont fait leur apparition et proposent dans leurs épiceries une grande variété de produits modernes : beurre, fromages, mais aussi lait pasteurisé, yaourts, etc. Ce développement laitier, qui reste circonscrit à un environnement très proche de la ville, définit ce que l'on peut appeler le dynamisme de la ceinture laitière (Gravier, 1997).

Parallèlement à ce développement périurbain, s'est mis en place un courant d'importation de produits laitiers : la poudre de lait et l'huile de beurre du marché mondial sont venues concurrencer les produits locaux sur le marché de la capitale. Selon la FAO, alors qu'en 1975 l'Ethiopie n'importait que 1 300 t de poudre de lait par an, elle en importait près de 35 000 t dix ans plus tard. En 1990, le tiers des approvisionnements de la laiterie gouvernementale était constitué de produits importés.

On assiste en fait à la coexistence d'une *diversité* de formes d'entreprises qui composent les circuits d'approvisionnement en produits laitiers de la ville. Le beurre, en particulier, est commercialisé à la fois par des exploitations rurales, par des unités de transformation périurbaines intensives et par des importateurs. Les effets de la concurrence sur cette diversité sont donc au centre de l'analyse des évolutions du sous-secteur laitier. Il s'agit alors de discuter de la *compétitivité* des différents systèmes de production, c'est-à-dire de leur *capacité à conserver leurs parts de marché*.

Les effets de la concurrence : intensification ou recomposition ?

Face au dynamisme de la ceinture laitière et à l'efficacité des multinationales laitières, les producteurs traditionnels isolés des hauts plateaux apparaissent bien démunis pour rester compétitifs. Selon le discours le plus couramment répandu, plusieurs arguments permettent d'anticiper un déclin du commerce de beurre fermier. En premier lieu, on souligne la faible productivité des élevages ruraux par rapport aux élevages périurbains (Belachew Hurrissa *et al.*, 1994). En second lieu, certains auteurs insistent sur le mouvement naturel d'industrialisation de l'agriculture qui voit dans tous les pays se développer des systèmes laitiers intensifs, sous l'effet du développement des techniques et des économies d'échelle (Staal, 1995). D'autres arguments sont régulièrement soulevés, comme les difficultés de collecte du lait frais en zone rurale ou bien comme les bas prix des produits laitiers sur les marchés internationaux. A Addis-Abeba, les conférences sur le développement de l'élevage éthiopien se font régulièrement l'écho de cette hypothèse (ESAP, 1995).

Pourtant, l'observation de la réalité dénonce les "fausses évidences" de ce discours dominant. A Addis-Abeba, les vendeuses de beurre cosmétique côtoient sans complexe les supermarchés modernes d'importation. Les négociants de beurre fermier ne semblent pas non plus s'inquiéter de la laiterie industrielle qui commercialise du lait et du beurre pasteurisés. Les ménagères parlent d'ailleurs avec emphase des différentes régions d'origine du beurre traditionnel qu'elles utilisent comme base pour la préparation des sauces, notamment pour les repas de fêtes. Mais les arguments en faveur de l'hypothèse du dynamisme du secteur laitier traditionnels n'ont jusqu'ici pas été clairement élucidés. Les circuits commerciaux, par lesquels sont approvisionnés les produits laitiers traditionnels, et les préférences des consommateurs sont assez mal connus. D'ailleurs, cette vision reste marginale, même si des travaux réalisés dans d'autres contextes ont montré le dynamisme des économies laitières basées sur le commerce traditionnel du beurre (Deconinck, 1969 ; Vatin, 1990 et 1996).

Cette vitalité supposée de l'approvisionnement en produits laitiers d'origine rurale conduit à présenter une image beaucoup plus complexe du développement laitier orienté vers le marché d'Addis-Abeba. On parle alors de *recomposition* du secteur laitier qui serait favorable à plusieurs formes de production en même temps. Des unités de nature industrielle, artisanale ou traditionnelle seraient alors susceptibles de montrer en même temps un réel dynamisme.

L'étude de la littérature disponible ne permet pas d'opter pour une des deux hypothèses. L'absence de données précises sur la réalité de ce secteur largement informel empêche de comprendre les effets de la croissance de la demande urbaine sur les évolutions de l'économie laitière éthiopienne.

Objectif et plan de l'étude

Le présent document se propose de répondre à la question suivante : *la production laitière rurale est-elle capable de rester compétitive sur le marché d'Addis-Abeba face au développement de la ceinture laitière et face aux importations ?* Il s'agit classiquement de considérer les différentiels de coûts qui régissent les avantages des unes ou des autres formes de production par rapport au prix du marché. Mais de plus en plus de travaux soulignent l'insuffisance des explications traditionnelles (prix) de la compétitivité. A côté de la spécialisation ou de l'innovation, la *qualité ou la différenciation des produits* pourraient se révéler des déterminants importants de la performance des systèmes de production (Allaire et Boyer, 1995). Il apparaît alors nécessaire de mobiliser des outils permettant d'aborder de manière conjointe les facteurs "prix" et "hors-prix" de la compétitivité.

La première partie de ce travail présente un état de la littérature qui souligne *la difficile prise en compte des particularités locales dans les études économiques*. Cette revue replace la question posée dans le cadre des débats sur le développement laitier en Afrique (chapitre 1) en soulignant l'inadéquation entre les modèles de développement et les trajectoires "informelles" des circuits d'approvisionnement des villes africaines. Le chapitre 2 met en évidence le poids du passé sur les formes actuelles de la production laitière en Ethiopie. Il souligne les "fausses évidences" nées du manque de prise en compte des réalités locales dans les études économiques. Enfin, le chapitre 3 expose comment les outils proposés par l'économie permettent de rendre compte de ces déterminants locaux. L'intérêt des approches en termes de "différenciation des produits" et en termes "d'organisation des échanges" est souligné.

La deuxième partie propose la mise en valeur des *déterminants prix et hors-prix de la compétitivité sur le marché d'Addis-Abeba*. Les résultats d'un travail de terrain sont présentés. Ils soulignent l'enjeu et les limites de la concurrence sur les prix dans l'approvisionnement la capitale éthiopienne (chapitre 4). Ils précisent ensuite le rôle de la différenciation des produits dans la compétitivité hors-prix des différents producteurs laitiers (chapitre 5).

Sur la base de ces résultats, la troisième partie tente de souligner *la diversité des logiques de compétitivité*. Elle présente d'abord des monographies qui permettent de comprendre le rôle centrale de l'organisation des circuits dans la compétitivité "hors-prix" en s'appuyant sur une approche en terme de convention de qualité (chapitre 6). Finalement, le chapitre 7 présente différentes logiques de compétitivité qui expriment la cohérence entre les déterminants prix et hors-prix de la concurrence. Ce dernier chapitre discute en particulier des perspectives du secteur fermier en Ethiopie.

PREMIERE PARTIE

**LA DIFFICILE PRISE EN COMPTE DES
PARTICULARITES LOCALES DANS LES
ANALYSES ECONOMIQUES**

Chapitre 1

Le sous-secteur laitier en Afrique subsaharienne : concepts et enjeux

"Cette leçon vaut bien un fromage, sans doute."
(Jean de la Fontaine : *Fables*)

Ce premier chapitre a pour objet d'introduire des concepts et des réflexions qui nous permettront de préciser notre questionnement. Il aborde par différentes perspectives les enjeux du développement laitier en Afrique subsaharienne : sont mobilisées des notions relatives à la technologie laitière, à l'histoire, et à l'économie internationale. Les particularités africaines du secteur laitier sont ensuite abordées du point de vue de la production ainsi que du point de vue des circuits de commercialisation et de la demande. Ce chapitre introductif permet donc de recadrer notre étude dans une problématique plus large. Il déroule les arguments qui nous ont conduit à nous intéresser à la compétitivité des filières laitières. Enfin, il souligne la difficile prise en compte des particularités locales dans les analyses économiques.

1. La diversité des produits laitiers : traditions et techniques

Le lait est le liquide sécrété par les mammifères pour nourrir leurs petits. Il est produit par les glandes mammaires et constitue un aliment complet. Il est particulièrement riche et contient de l'eau, des sucres, des graisses, des protéines, des vitamines ainsi que des minéraux.

Le lait de vache est le lait le plus fréquemment consommé par l'homme. Nous verrons qu'il représente la totalité du lait consommé à Addis-Abeba. Notre analyse ne concernera donc que le lait de vache. Néanmoins, il est important de souligner que les laits de chèvre, de brebis, de chamelle, de jument et de bufflonne font aussi l'objet d'un commerce important dans le monde. Nous le soulignons d'autant plus fortement que la littérature oublie trop souvent de s'y intéresser. De manière abusive donc, le terme "lait" se référera au lait de vache dans les paragraphes qui suivent.

1.1. Les traditions laitières : des richesses culturelles variées

L'histoire des produits laitiers est d'une richesse exceptionnelle (CIDIL, 1987). La consommation de lait remonte aux premiers temps du Néolithique, lorsque l'homme commence à domestiquer des animaux. Très tôt, en plus d'être consommé frais, le lait est transformé en lait fermenté, en beurre et en fromage, qui se conservent mieux. Les civilisations les plus diverses

fabriquent et échangent ces produits, des Sumériens en 3500 avant Jésus-Christ aux cités grecques et aux Romains.

La France, pays des 300 fromages, est l'un des berceaux de la tradition laitière. Dès les premiers siècles de notre ère, le beurre est utilisé par les Francs qui en font notamment un usage cosmétique. Au VIII^e siècle, sous Charlemagne, on apprécie le Brie et le Roquefort. Vers l'an 1000, dans les grands monastères, on perfectionne les fromages locaux (Maroille, Munster, Port-Salut). Des fromages de très grande taille apparaissent à l'époque mercantiliste dans les régions de montagne (Gruyère, Comté) pour être expédiés vers les ports pour l'avitaillement des navires.

Sur d'autres continents, la production de beurre apparaît aussi très tôt, comme par exemple en Inde plusieurs centaines d'années avant Jésus-Christ. Dans cette région, c'est au contact des invasions aryennes qu'elle prend de l'importance. Une civilisation du beurre se développe au Tibet, sur les plateaux de plus de 3 000 m d'altitude et subsiste encore aujourd'hui. Le beurre de yak fournit dans cette région la principale source de calories. En plus d'être utilisé dans le thé, dans les bouillies ou en confiserie, le beurre est utilisé pour ses vertus médicinales ou cosmétiques. Il remplit en outre un rôle social et religieux : cadeau, symbole de bon augure ou de valeurs morales.

Les traditions du lait fermenté apparaissent aussi dès le début de notre ère un peu partout dans le monde : en Europe du Nord, en Asie centrale, dans le bassin méditerranéen, au Proche-Orient. De la Turquie, les européens importent le *yaourt*.

En Afrique, également, une tradition laitière existe de longue date, même si elle a souvent été oubliée dans la littérature. La FAO a récemment publié un remarquable état des lieux de cette tradition laitière (FAO, 1990). Cette étude montre l'importance du lait fermenté, du beurre et du beurre fondu dans les économies africaines, notamment dans le Sahel, dans la Corne de l'Afrique et dans la partie australe du continent.

En Afrique orientale et australe (non compris la République d'Afrique du Sud), 71 % de la production totale de lait de vache est transformée en lait fermenté traditionnel. La moitié de ce lait fermenté est ensuite baratté pour donner du beurre traditionnel, produit surtout destiné à être vendu. Les quantités de lait *commercialisées* sous la forme de beurre traditionnel fondu ou solide représentent près de 25 % de la production totale de lait de vache de cette sous-région, ce qui est énorme. L'étude FAO souligne aussi l'existence de plusieurs autres produits traditionnels en Afrique subsaharienne. On peut citer les laits fermentés concentrés du sud de l'Ethiopie (*ititu*) et du Nord-Kenya (*cheka mwaka*), les fromages frais "maigres" des hauts plateaux éthiopiens (*ayeb*) et du massif sahélien du Hoggar (*aoules*), ou les fromages "gras" du Soudan (*gibna boyda*) et du Hoggar (*takammart*) (FAO, 1990).

Les produits laitiers sont donc synonymes de tradition. Parler du lait et des produits laitiers, c'est de ce fait parler des cultures culinaires ancestrales, des habitudes de production et des techniques traditionnelles. Comprendre le secteur laitier, c'est analyser les liens complexes qui relient de longue date les structures agricoles productrices de lait aux marchés, pour lesquels sont fabriqués les produits laitiers. Comme nous le verrons dans les lignes qui suivent, l'étude de la tradition laitière éthiopienne se révèle passionnante et particulièrement riche. Nous tenterons de montrer en quoi elle se révèle féconde dans l'analyse du développement laitier africain.

Mais s'il faut souligner le caractère traditionnel du lait et des produits laitiers, on est forcé de reconnaître *a contrario* qu'ils symbolisent en même temps la plus grande modernité. Les

multinationales laitières sont parmi les firmes agro-alimentaires qui sont aujourd'hui le plus développées, le plus internationalisées. Elles commercialisent toujours plus de produits et génèrent des innovations industrielles sans cesse renouvelées.

1.2. Les produits laitiers modernes : une formidable diversité

Une des particularités du secteur laitier, qui explique sans doute l'expansion des industries laitières modernes, est sans aucun doute le grand nombre de produits qui peuvent être fabriqués à partir de la même matière première (Jaffee, 1995a). Cette *diversité* de produits s'exprime aujourd'hui de manière forte dans les supermarchés formidablement achalandés des pays occidentaux. On y trouve du lait entier ou écrémé sous différentes formes (pasteurisé, stérilisé), des poudres de lait, des laits concentrés, des crèmes, des beurres (et autres produits issus de la matière grasse), des fromages (frais, à pâtes molles, à pâtes persillées, à pâtes cuites ou fondus), des glaces et crèmes glacées, des aliments lactés spéciaux (infantiles, vitaminés ou de régime), ainsi qu'un nombre impressionnant de produits frais (yaourts, laits fermentés et autres desserts lactés) (Luquet, 1985).

Si ce grand nombre de produits correspond à autant de formes différentes de consommation, il correspond aussi à une grande variété de procédés de transformation. Or, ces *procédés* peuvent être interprétés comme autant de solutions techniques au principal problème de la technologie laitière : le problème du contrôle de la qualité microbiologique du lait. Le lait, aliment complet pour l'alimentation humaine, est aussi un milieu idéal de croissance et de développement des microbes.

Vue sous cet angle, l'industrialisation laitière fut cette prodigieuse révolution technologique qui permit le contrôle progressif des microbes du lait. Selon Vatin (1990), cette domestication du lait "vivant" (car contenant des micro-organismes) renferma deux composantes : la *chasse aux "mauvais" microbes* et la *maîtrise des "bons" microbes*. Il est clair que les travaux de Pasteur et de ses disciples furent les bases scientifiques sur lesquelles s'élaborèrent ce double contrôle.

La *chasse aux microbes* consista en l'invention du *lait industriel*. Elle eut pour principal objectif d'améliorer l'hygiène des produits et de lutter contre les risques sanitaires. Cette "*gigantesque entreprise d'assainissement*" fût lancée à une époque où l'industrialisation, la croissance urbaine et la circulation des personnes nécessitaient de se préoccuper de ces aspects épidémiologiques. Le lait était alors susceptible de transmettre la tuberculose, la brucellose, la diphtérie, la typhoïde, etc. La chasse aux microbes permit aussi d'augmenter la durée de conservation des produits. On mit au point la pasteurisation industrielle, on développa le principe de la chaîne du froid, on encouragea les consommateurs à faire bouillir le lait, puis on développa la stérilisation Ultra Haute Température (Vatin, 1990).

La *maîtrise des bons microbes* résida essentiellement dans le contrôle des fermentations. Les fermentations avaient en fait été employées traditionnellement de manière plus ou moins consciente. En effet, c'est essentiellement sous une forme fermentée que les produits laitiers avaient été consommés jusqu'à la fin du XIX^e siècle (lait fermenté, beurre fermier, fromages issus de fermentations). L'industrialisation consista donc à maîtriser les conditions de fermentation qui se révélèrent extrêmement complexes. Un grand nombre de recherches s'employèrent à développer, petit à petit, les bases scientifiques de ces procédés fermentaires, pendant tout le XX^e siècle.

L'extrême diversité des techniques de transformation laitière nécessita bientôt un mécanisme public de contrôle. D'une part, ce contrôle eut pour rôle d'assurer aux consommateurs une bonne qualité sanitaire et l'absence de "mauvais microbes". D'autre part, il permit à ces mêmes consommateurs d'identifier les "spécificités" des produits vendus, spécificités qui dépendaient des procédés de fabrication utilisés et notamment des mécanismes de fermentation mis en oeuvre. Il fallut donc définir des normes sur les produits, standardiser les procédés de fabrication et de vente, informer le consommateur, réglementer les marchés. Si les normes de composition fournirent la base de ces contrôles sur les produits industriels (on parle de *qualité réglementation*), les *appellations d'origine contrôlée* fournirent en France à partir de 1955¹ le cadre des contrôles sur les fromages traditionnels (on parle de *qualité spécifique*) (Sylvander, 1995b).

1.3. Entre tradition et modernité : la complexité des marchés laitiers

Les produits laitiers présentent donc une double nature héritée de leur généalogie complexe : d'un côté, ce sont les habitudes, les références à la tradition, la culture culinaire et la référence au terroir qui définissent la "typicité" des produits traditionnels et leur importance économique ; d'un autre côté, ce sont au contraire des procédés industriels, des standards de production et des innovations qui définissent les produits modernes au sein d'un univers hyper compétitif. Du fait de cette double nature, les marchés laitiers témoignent aujourd'hui de l'opposition entre logiques traditionnelles et logiques modernes. Nous verrons que cette opposition marque radicalement l'économie laitière en Afrique.

Aujourd'hui, la quasi-totalité des produits laitiers modernes est définie par une série de normes qui furent petit à petit construites à un niveau national et, pour certaines, reprises et modifiées par la Fédération Internationale Laitière (FIL). Il est impossible de rendre compte ici de l'extrême complexité de ces normes et des standards technologiques et l'on pourra se référer, par exemple, à Luquet (1985) pour approfondir cette question. En Afrique, ces normes s'appliquent plus ou moins bien, suivant les situations, aux produits laitiers industriels. Elles sont par contre complètement inadaptées aux produits traditionnels (FAO, 1990 ; O'Mahony et Peters, 1987). La Figure 1 donne quelques points de repère sur les techniques laitières employées en Afrique subsaharienne.

¹ La première loi française de protection d'une dénomination d'un fromage date de 1929 : elle définit l'appellation d'origine Roquefort. Les AOC (Appellations d'Origine Contrôlées) sont apparues en 1935 dans le secteur des eaux de vie et des vins. Elles s'étendirent aux fromages en 1955 (Letablier et Delfosse, 1995).

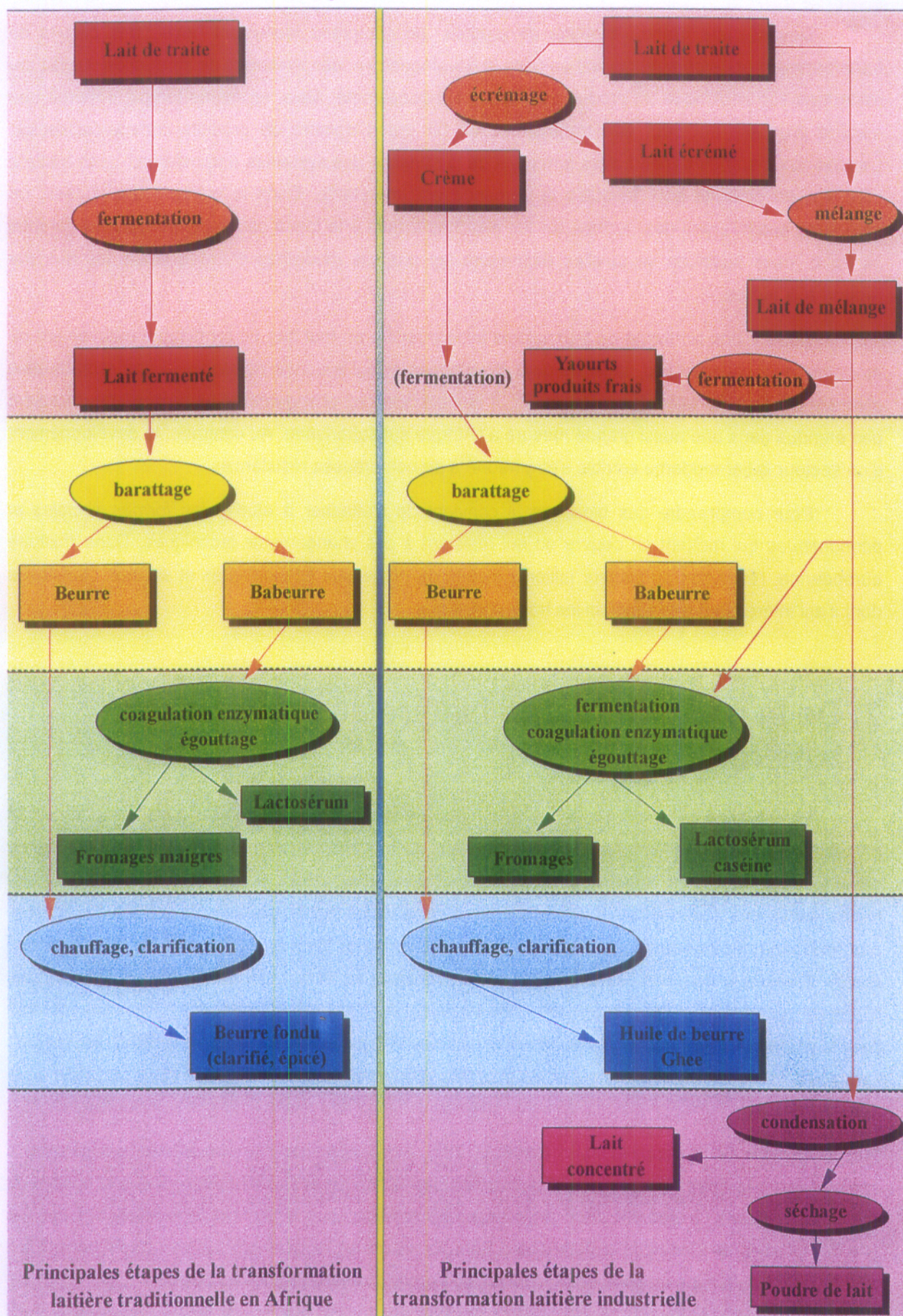


Figure 1 : Diagramme des transformations lactières rencontrées en Afrique

Devant cette grande diversité de produits, on comprend facilement l'enjeu des circuits de transformation et de commercialisation dans le développement des systèmes de production. Le lait cru reste bien sûr en Afrique un produit très largement consommé. Mais, en même temps, il fournit une matière première qui peut être transformée en un grand nombre de produits commercialisables. L'accès aux marchés dépend alors fortement de la capacité des systèmes à transformer cette matière première en produits pour lesquels la demande est importante. Dans le même ordre d'idées, on comprend aussi l'enjeu des *normes* sur les marchés laitiers à la fois à cause de leur rôle de garantie sanitaire, mais aussi en ce qu'elles définissent les produits modernes et traditionnels les uns par rapport aux autres.

Cette vision en terme de technologie laitière révèle en tout cas un formidable mouvement de *modernisation* qui a eu lieu dans les pays développés et qui a donné naissance à une remarquable *diversité* de produits laitiers industriels. Or, il semble que ces changements techniques ne se soient pas étendus dans une aussi grande mesure à l'Afrique subsaharienne. Au contraire, le développement d'un secteur laitier moderne semble s'être heurté à de nombreuses résistances.

Pour comprendre ces blocages, il convient de s'attacher à étudier les *formes sociales et économiques* qui mettent en oeuvre ou qui résistent à ces changements techniques. Dans l'histoire européenne, l'évolution du secteur laitier a résulté de processus économiques et sociaux complexes dont il est intéressant d'évoquer ici les traits principaux.

2. De la proto-industrie laitière aux révolutions laitières

La croyance fortement répandue selon laquelle le développement laitier dans le monde serait principalement une *aventure technologique* revient de manière récurrente dans les discours sur le développement laitier en Afrique subsaharienne. Walshe *et al.* (1991, p.1), dans leur étude pourtant remarquablement documentée, n'échappent pas à cette vision techniciste lorsqu'ils écrivent : « *Science and technology have transformed traditional dairy farming over the past half century in the developed world* ». Même si la question des conditions socio-économiques du changement technique est abordée, elle reste secondaire et est perçue surtout en terme de *contraintes institutionnelles*. Pour eux, comme pour la plupart des auteurs, le développement laitier en Afrique est avant tout une question technique : il s'agit d'augmenter les rendements et les quantités produites en vue de satisfaire l'augmentation de la demande.

Or, comme le rappelle Vatin (1990, p. 207) à la lumière de l'histoire laitière européenne, il apparaît qu'il n'est pas possible de « *dissocier l'histoire technique et l'histoire économique et sociale de l'industrie laitière* ». Il semble donc intéressant de rappeler succinctement ici quelles ont été les grandes phases de l'industrialisation laitière dans le monde et, notamment, de voir quels ont été les décalages entre la mise au point des techniques de production et leur mise en oeuvre.

2.1. Les leçons d'un détour par la Bretagne

Nous prendrons comme exemple le développement laitier breton dont les différentes analyses sont reprises et complétées par les travaux de Vatin (1990 et 1996). Les blocages rencontrés par le

développement laitier breton au début du XX^e siècle illustrent en effet remarquablement les problèmes rencontrés sur le terrain éthiopien : importance du beurre fermier traditionnel, blocage dans l'adoption des innovations disponibles, problèmes de qualité des produits, enjeu des coopératives laitières et articulation des espaces marchands locaux, nationaux et internationaux. Cette référence au passé ne nous paraît aucunement hors-sujet puisqu'elle nous permet de replacer le développement laitier en Afrique dans la perspective plus large du développement laitier dans le monde.

La référence au passé breton a déjà été mobilisée pour enrichir l'étude du secteur laitier en Afrique subsaharienne. La comparaison entre la Bretagne et le Sénégal est même l'objet de certains travaux récents de Vatin (LESSOR, 1993 ; Vatin, 1996). Nos propos sur le développement laitier en Ethiopie tenteront de s'insérer dans cette perspective.

Vatin (1990) repère trois grandes phases qui marquent la longue histoire de l'industrialisation laitière européenne. La première phase, caractérisée par une structure *proto-industrielle*, retrace le commerce de longue distance du beurre fermier (confectionné dans les plaines) et de fromages secs (venant des zones de montagne). Ce commerce, qui apparaît suivant les pays entre le XV^e et le XIX^e siècle, était alors sous le contrôle de négociants (capitalisme marchand). La deuxième phase, qu'on peut situer dans le dernier quart du XIX^e siècle, correspond à la *révolution laitière*. Cette période voit apparaître les techniques industrielles de transformation du lait ainsi que les formes modernes des entreprises laitières privées et coopératives. Enfin, la troisième phase, que Vatin qualifie de *fluidité industrielle*, n'apparaît qu'au lendemain de la seconde guerre mondiale. Elle se caractérise par l'avènement d'une production laitière de masse, par la concentration rapide des structures industrielles et par l'automatisation des usines.

2.2. La proto-industrie laitière : production fermière et capitalisme marchand

Comme dans un grand nombre d'exploitations agricoles d'Europe, depuis la *première révolution agricole*, l'élevage breton est intégré à l'agriculture pour laquelle il fournit une force de traction et du fumier. Les rotations culturales permettent la production de plantes fourragères qui contribuent à l'amélioration des performances des animaux. Dans ce modèle, les produits de l'élevage (viande, produits laitiers, laine) sont, certes, des composantes importantes du revenu d'exploitation. Mais l'élevage reste une activité secondaire et c'est la production des céréales qui est la base des systèmes de production.

A la période mercantiliste pourtant, c'est-à-dire à partir du XV^e siècle, l'élevage laitier breton prend de l'importance : le commerce du beurre se développe vers les ports commerciaux de l'ouest de la France pour l'avitaillement des navires. Les négociants jouent un rôle central dans ce commerce, sillonnant les campagnes pour collecter le beurre confectionné dans les exploitations rurales. Ils le malaxent dans leurs ateliers et mélangent les beurres de différentes qualités pour les homogénéiser. Cette organisation du secteur laitier définit la proto-industrie laitière bretonne.

Le système *proto-industriel* peut être caractérisé par trois conditions : (i) une industrie à localisation rurale et à participation de petits paysans parcellaires ou de « prolétaires campagnards » ; (ii) une production destinée à des échanges extérieurs au marché local et régulés par des intermédiaires et des marchands ; (iii) l'insertion de ces activités dans un réseau complexe de transferts, de complémentarités et de services entre régions agricoles voisines plus ou moins peuplées

(Vatin, 1990). Selon cette définition, la proto-industrie laitière est donc significative d'une économie basée sur le *capitaliste marchand*.

A la fin du XIX^e siècle, la production laitière européenne connaît des bouleversements importants qui modifient singulièrement les exploitations ainsi que les modes de transformation. C'est en beurrerie et pour la production de lait de consommation que cette *révolution laitière* est la plus importante. Au niveau technique, elle s'appuie sur le développement de la *centrifugation* et de la *pasteurisation*.

2.3. La révolution laitière : la modification des modes de transformation

La révolution laitière est conditionnée par des mutations internes au secteur agricole auxquelles il est fait référence sous le nom de *seconde révolution agricole*. Grâce à l'application des sciences à l'agriculture et sous l'effet du développement du chemin de fer, les modes de production se développent. On utilise de plus en plus les engrais, on mécanise certaines opérations, on pasteurise le lait. Mais la révolution laitière est aussi intimement liée à des changements socio-économiques plus généraux et en particulier à la *seconde révolution industrielle* : apparition des nouvelles sources d'énergie, développement de la production de masse, rationalisation des procédés.

C'est à cette époque que se développe le modèle des laiteries danoises qui consiste à importer des céréales à bas prix pour les transformer en produits de l'élevage hors-sol à haute valeur ajoutée : bacon, oeufs et beurre en particulier. Ce modèle résulte de la mise au point de la centrifugeuse qui acquiert dès 1890 sa forme définitive. Il repose aussi sur une organisation en coopératives qui confère aux paysans un rôle primordial dans le choix des orientations. Dans les années qui suivent, le modèle danois diffuse dans les autres pays d'Europe du Nord, aux Etats-Unis, au Canada, en Australie et en Nouvelle-Zélande. La Suisse connaît aussi à cette période l'extension de la production fromagère hors des zones de fabrication traditionnelles². En France, ce développement reste longtemps limité à la Charente et à quelques régions du Nord.

2.4. Les blocages du développement laitier en Bretagne

La Bretagne reste en fait relativement à l'écart de cette révolution laitière et c'est le système beurrier proto-industriel qui reste dominant jusqu'à la seconde guerre mondiale. Le beurre breton est à cette époque de qualité très irrégulière. S'il faut reconnaître que les procédés de fabrication utilisés à la ferme sont en partie responsables de cette qualité médiocre, il semble, selon Vatin, qu'elle provienne surtout de la nature même du négoce. Les pratiques des commerçants consistent à homogénéiser les beurres collectés. Ils y parviennent en malaxant les beurres de qualités diverses et "*en y ajoutant fréquemment des antiseptiques pour arrêter les fermentations excessives*". De plus, les producteurs sont payés au poids, ce qui ne les incite pas à améliorer leur produit. On les accuse de frauder "*abondamment*". Toujours selon Vatin (1996, p. 84), une des méthodes les plus fréquentes consiste à recouvrir une motte de vieux beurre avec une petite quantité de beurre frais. Mais on mélange aussi au

² C'est aussi à cette époque que se développe en Suisse l'industrie du lait concentré d'après un procédé mis au point aux Etats-Unis. C'est de cette industrie qu'émerge dès la fin du XIX^e siècle l'entreprise d'Henri Nestlé. Elle est aujourd'hui la multinationale agro-alimentaire qui réalise le plus gros chiffre d'affaires.

beurre les produits les plus divers, des pommes de terre à la margarine. Ces fraudes, tantôt imputées aux paysans, tantôt aux commerçants, contribuèrent à détériorer la réputation des beurres bretons.

Il semble que cette mauvaise qualité ne soit pas spécifique au beurre breton mais concerne au contraire l'ensemble des régions productrices de beurre fermier. Malgré les "appellations" qui confèrent à certains beurres fermiers des prix assez élevés (comme le beurre d'Isigny), ceux-ci restent de qualité variable. Les beurres industriels résultent de procédés standardisés et présentent une qualité beaucoup plus stable. C'est à cette époque et essentiellement pour ces raisons, que les beurres bretons voient leur part de marché se réduire face aux produits issus des coopératives industrielles : beurres charentais sur le marché parisien et beurre danois sur le marché anglais. A la fin du XIX^e siècle, la beurrerie bretonne connaît une grave crise qui souligne les échecs de l'industrialisation laitière de la région.

Deux explications principales du "retard" pris par le développement laitier breton au début du XX^e siècle ont été développées dans la littérature (Vatin, 1990, p. 77). La première explication, dominante dans les années soixante, consistait à voir dans ce *"sous-développement"* les effets de *"l'arriération culturelle des campagnes"*. La seconde explication était défendue par les économistes *"développementalistes"* incarnés par Jean-Baptiste Henri. Ces économistes affirmaient que *"le principal obstacle à l'industrialisation ne fut pas (...) la résistance de la paysannerie, mais celle de la classe négociante soucieuse de maintenir les revenus tirés du système marchand de commercialisation des beurres fermiers, implanté en Bretagne depuis le XVII^e siècle"*. Cette résistance est illustrée par les pressions qu'ils exercent sur les pouvoirs publics : les négociants auraient ainsi empêché la mise en application de lois interdisant l'emploi de conservateurs dans le beurre, interdictions qui auraient *"consacré la chute du beurre fermier au profit des techniques industrielles"*.

Or, il semble que ni l'une, ni l'autre de ces deux explications ne rende compte de la complexité des causes de ce *blocage*. Vatin propose une troisième explication, qui consiste à comprendre le développement laitier comme le résultat de la rencontre des logiques paysannes, de celles des entrepreneurs industriels et des besoins du marché. Il justifie ainsi le frein dans le développement laitier industriel en Bretagne par trois facteurs principaux :

- (i) par la *tradition de transformation fermière* du lait en beurre, tradition qui aurait été relancée par l'apparition de la centrifugeuse à la ferme et qui a longtemps freiné la livraison du lait aux laiteries ;
- (ii) par les difficultés de *valorisation du babeurre* à un niveau industriel ;
- (iii) par *l'éloignement de Paris* qui rendait difficile le développement des industries fromagères.

De plus, il souligne que ce retard n'est pas si surprenant puisqu'il caractérise en fait la plupart des régions laitières françaises. Pourtant, après la seconde guerre mondiale, l'industrie laitière bretonne connaît un développement assez rapide qui s'inscrit dans un mouvement plus large que l'on qualifie généralement de *seconde révolution laitière*.

2.5. La seconde révolution laitière : spécialisation et production de masse

La seconde révolution laitière correspond elle aussi à une profonde modification de l'agriculture qui a lieu en Europe après la seconde guerre mondiale. A cette époque, la productivité agricole augmente considérablement sous l'effet de la motorisation des techniques et de la

spécialisation des exploitations. La Bretagne, comme les autres régions du Nord-Ouest français, s'engage alors dans une production laitière de plus en plus intensive : étables "rationnelles", accroissement du rendement des vaches, réfrigérateurs à la ferme, paiement du lait à la qualité. Ces bouleversements de grande ampleur conduisent à une augmentation considérable de la production, combinée à une réduction du nombre des agriculteurs. La Bretagne devient alors la première région laitière française.

Vatin écrit (1996, p. 82) : *"Si la première révolution laitière fut surtout marquée par l'invention industrielle, la seconde reposa d'abord sur la transformation de la société rurale (...). La production laitière fermière disparut en quelques décennies et les agriculteurs, jusque-là réticents à livrer leur lait, fournirent aux usines un "fleuve blanc" que ces dernières parvinrent avec difficulté à canaliser. Les techniques de traitement en continu, apparues lors de la première révolution laitière, se diffusèrent avec rapidité : butyrateurs³, séchage par atomisation, pasteurisation haute température, puis stérilisation UHT et, plus récemment, coagulation en continu en fromagerie."*

Cette période connaît aussi le retournement du modèle alimentaire en Europe. En termes quantitatifs, on passe à la consommation de masse. En termes qualitatifs, on passe de la valorisation des matières grasses du lait à la valorisation des matières protéiques. On assiste alors au formidable développement du commerce des fromages et des produits frais. Ces changements n'ont d'ailleurs pas lieu tout de suite : les consommateurs hésitent longtemps avant de consommer du lait UHT, soulignant encore une fois l'importance de l'inertie des normes de goût.

2.6. Conclusion : compétitivité et développement laitier

Les travaux de Vatin⁴ montrent de manière claire que les évolutions à long terme du secteur laitier sont largement conditionnées par la conjonction de déterminants techniques, économiques et sociaux. Ils soulignent que le développement laitier consiste, en l'occurrence, en une articulation entre les *formes productives*, d'une part, et l'*espace marchand*, d'autre part. En plus d'être auto-consommés, les produits laitiers sont aussi des *marchandises*.

La *compétitivité* de la production laitière et les mécanismes marchands dans leur ensemble sont donc au centre de l'analyse du développement laitier. Ils déterminent *in fine* la capacité des systèmes à produire et à vendre des marchandises. Mais en même temps, cette compétitivité n'est que la partie émergée de l'iceberg. Elle est le résultat d'évolutions complexes des systèmes de production, de l'organisation de la transformation, de la structure du commerce et des habitudes de consommation. Il apparaît donc que la concurrence entre les différentes formes de la production laitière procède *non seulement* du développement des conditions de production, *mais aussi* des évolutions des circuits commerciaux et des modes de consommation.

En Bretagne, la mise en oeuvre d'innovations techniques dans la transformation, dès la fin du XIX^e siècle, aurait pu permettre au secteur laitier de conserver ses parts de marché et de maintenir sa compétitivité sur l'espace marchand européen. Mais ces innovations se heurtèrent au pouvoir des

³ Les techniques de barattage en continu étaient apparues dès les années 1890.

⁴ Nous en présentons ici les perspectives *empiriques*. Pour une approche plus théorique, on se référera à Vatin (1996).

commerçants, qui contrôlaient le commerce de longue distance du beurre fermier, et à l'éloignement du marché parisien. Les changements techniques durent aussi composer avec les *traditions fermières de transformation* des producteurs bretons, dont l'intérêt n'était pas forcément de délaisser leur rôle de fabricant. D'ailleurs, ces innovations furent le plus souvent mises en oeuvre en Bretagne par des entrepreneurs venus de la ville, à la différence des régions où s'était développé un mouvement coopératif puissant.

Les exigences de la demande en terme de quantité et de qualité ont aussi été au centre des succès ou des échecs du secteur laitier breton. La mauvaise qualité des beurres fermiers facilita probablement le développement des ateliers industriels capables de fournir un beurre de qualité régulière. Mais l'inertie des goûts des consommateurs freina aussi la mise en place d'innovations qui auraient eu pour effet de proposer des produits radicalement nouveaux.

L'exemple du développement laitier breton nous a paru pertinent pour justifier une approche du développement laitier en terme de *filière*⁵. Non seulement, l'analyse en terme de filière permet de souligner l'enjeu de l'accès au marché (et donc de la compétitivité) sur le développement laitier en général. Mais surtout, cette approche permet de prendre en compte les variables techniques, économiques et sociales situées à l'aval de la production et qui interviennent sur la compétitivité des différents systèmes de production laitière.

Nous verrons que la proto-industrie laitière caractérise relativement bien la situation de la plus grande partie du secteur laitier traditionnel en Ethiopie. Nous montrerons que l'activité de ce secteur traditionnel est basée sur les échanges de beurre fermier, contrôlés par des marchands de gros d'Addis-Abeba. Et nous soulignerons que l'ensemble des variables relevées dans le cas breton s'avèrent pertinentes pour l'étude de la compétitivité des filières éthiopiennes : productivité des techniques, pouvoir des commerçants, traditions fermières, rôles des entrepreneurs et de la coopération, importance de la qualité et des exigences des consommateurs urbains. Au total, nos résultats tenteront de rebondir sur cette perspective historique et de s'enrichir à la lumière de la comparaison avec d'autres situations.

Mais l'histoire du développement laitier ne doit pas seulement conduire à souligner les ressemblances entre les diverses situations. Elle doit aussi relever les différences qui expliquent les spécificités du développement dans chaque contexte économique. Les tensions qui se sont développées sur le marché international des produits laitiers et leur impact sur les économies locales font partie des spécificités de l'histoire récente. Elles ont marqué de manière profonde le développement laitier en Afrique subsaharienne.

3. Les tensions sur le marché mondial et la gestion de l'offre

On a parlé de *marée blanche* pour qualifier la formidable croissance de la production laitière mondiale lors de la seconde révolution laitière (Solagral, 1988). Celle-ci est passée d'environ 350

⁵ Voir le chapitre 3 pour un exposé plus détaillé de l'approche filière.

millions de tonnes en 1962 à près de 520 millions en 1990. Cette marée blanche et les tensions économiques qui en ont résulté ont modelé le paysage laitier mondial.

3.1. La bataille du lait : les années soixante-dix / quatre-vingt

En Europe, comme ailleurs, cette *marée blanche* a en fait dépassé de loin les objectifs d'autosuffisance et le commerce international des produits laitiers en a été très vite bouleversée. La forte augmentation de la production a conduit à une abondance de l'offre qui s'est répercutée par une baisse des prix. Or, cette baisse des cours a été d'autant plus importante que les échanges internationaux ne représentaient pour les produits laitiers que 5 % seulement de la production mondiale⁶. Du coup, les variations relatives de l'offre ou de la demande dans ce marché ont eu de fortes répercussions sur les prix mondiaux des produits laitiers (Walshe *et al.*, 1991).

Cette situation *excédentaire* a prévalu pendant toutes les années soixante-dix et le début des années quatre-vingt. En plus de la baisse des cours, elle a été caractérisée par la difficile gestion des stocks, le maintien de l'aide publique aux exportations et le développement de l'aide alimentaire.

Les *stocks* mondiaux ont progressivement augmenté jusqu'à culminer au milieu des années quatre-vingt à plus d'1,2 million de tonnes de poudre de lait écrémé et à plus de 2 millions de tonnes de beurre (Chalmin, 1992). Ces stocks étaient alors supérieurs au volume des échanges annuels. Avec de tels niveaux de surplus, la gestion des stocks prenait une telle importance qu'elle fut débattue par le grand public. Pourquoi une telle abondance en Europe, aux USA, en Australie ou en Nouvelle-Zélande, alors que la malnutrition sévissait de manière chronique dans de nombreux pays en voie de développement ? Cette question, d'autant plus sensible que le lait symbolise la santé infantile, justifiait le recours à des donations sous forme d'aide alimentaire. Les dons de poudre de lait constituèrent alors une solution partielle au problème des surplus. Au milieu des années quatre-vingt, les dons de poudre de lait écrémé à l'Afrique subsaharienne culminèrent à plus de 100 000 tonnes par an. En 1986, les Etats-Unis contribuèrent pour 70 % à ces dons de lait écrémé en poudre et la Communauté Européenne pour 20 % (Walshe *et al.*, 1991).

3.2. Les effets des surplus de lait et de beurre

En Europe et outre-Atlantique, des voix s'élevèrent pour dénoncer les effets néfastes de la tension du marché sur les économies des pays du Sud. Ces voix faisaient remarquer que les prix mondiaux résultaient de distorsions causées par les subventions à l'exportation des pays riches (Walshe *et al.*, 1991, p. 2). Les prix étaient au plus bas sur le marché mondial : 600 \$US la tonne de poudre de lait au début des années quatre-vingt, soit l'équivalent de moins de 10 cents le litre de lait reconstitué. Considérés comme *anormalement* bas, ces prix étaient donc supposés concurrencer de manière *déloyale* la production laitière domestique. La tension sur le marché était telle que l'entreprise Nestlé voyait ses produits boycottés aux Etats-Unis de 1977 à 1984, sous le prétexte qu'elle avait eu une politique de promotion de la poudre de lait maternel trop offensive dans les pays du Sud. Les intoxications alimentaires d'enfants du Tiers-Monde, à cause de l'utilisation d'eaux de mélange contaminées avec de la poudre distribuée gratuitement, ont symbolisé les méfaits de ces luttes

⁶ Sans compter les échanges entre pays de l'Union Européenne.

internationales. La *bataille du lait* et ses effets pervers furent énergiquement dénoncés (Gabbey, 1987).

Cette période a vu aussi l'installation d'usines de reconstitution de lait à partir de poudre de lait écrémé et d'huile de beurre, dans la plupart des pays en voie de développement. Ces installations ont été assurées dans de rares cas par des firmes privées. Mais la plupart du temps, elles étaient le fruit de projets de développement financés de manière bilatérale par les grands pays producteurs ou, de manière multilatérale, par des institutions internationales. L'UNICEF était souvent partie prenante de ces projets. Le schéma était clair : il s'agissait, pour les pays excédentaires, d'exporter des produits laitiers à très bas prix vers les pays en voie de développement, sous forme d'aide alimentaire ou en profitant des mécanismes d'aide publique aux exportations. Grâce à ces unités industrielles, on permettait aux pays du Sud de reconstituer du lait pasteurisé à partir de poudre de lait écrémé et d'huile de beurre. Accessoirement, on dotait ainsi le pays d'un embryon d'industrie laitière qui serait capable d'aider au développement de la production locale (Brokken, 1992).

Ce modèle a servi de base à la plupart des politiques de développement laitier menées en Afrique et dans d'autres pays en voie de développement. Par exemple, le PAM (Programme Alimentaire Mondial) avait mis en place des projets dans lesquels de l'huile de beurre et de la poudre de lait étaient fournies gratuitement aux gouvernements qui, en retour, les vendaient aux usines laitières locales. L'argent perçu par les gouvernements était alors en principe réinvesti dans des projets de développement de la production laitière domestique. Pas moins de 14 pays d'Afrique subsaharienne ont bénéficié de ces aides du PAM dans les années soixante-dix et quatre-vingt et pour certains d'entre eux jusque dans les années quatre-vingt-dix : Ethiopie, Kenya, Madagascar, Malawi, Mozambique, Tanzanie et Ouganda. En Inde, l'opération « Flood » illustra de manière emblématique ce type de politique grâce à la coopération européenne qui dura de 1969 jusqu'à la fin des années quatre-vingt-dix (Walshe *et al.*, 1991).

Les déséquilibres des années soixante-dix / quatre-vingt ont marqué de manière décisive les modèles de développement laitier africains en conférant aux laiteries industrielles un rôle central. Si l'opération "Flood" fut un succès en Inde, nous verrons que ce modèle s'est au contraire révélé un échec dans la plupart des pays d'Afrique. Finalement, les conditions ont peu à peu évolué pour déboucher sur une situation aujourd'hui beaucoup moins tendue.

3.3. Le retour à la stabilité

On assiste depuis la fin des années 80 à un changement de paysage. La courbe d'augmentation de la production s'est en effet infléchi depuis 1990. La transition des économies anciennement socialistes de l'Europe centrale (et la chute de la production qui en a résulté) a, certes, été une des causes de ce ralentissement de la croissance. Mais il semble que les principales causes de l'amélioration de la situation soient à rechercher du côté des politiques de contrôle de l'offre des principaux pays producteurs. La gestion du marché international s'est en fait révélée très vite une priorité pour les grands pays producteurs (GATT, 1988).

La situation fortement excédentaire héritée de la *marée blanche* a conduit les principaux pays producteurs à engager des négociations dans le cadre du GATT dès les années 1970. Ces négociations ont débouché le 1^{er} janvier 1980 sur l'Arrangement International relatif au secteur laitier. Cet accord avait pour objectif de stabiliser les cours internationaux, afin de faciliter la libéralisation et

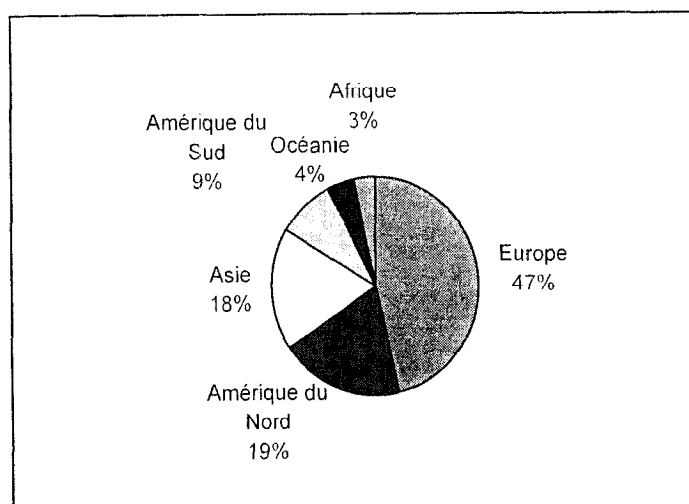
l'expansion du commerce mondial des produits laitiers, et de "*favoriser le développement économique et social des pays en voie de développement*" (GATT, 1988). L'Arrangement avait permis de fixer des prix minimaux à l'exportation (régulièrement négociés) des principaux produits laitiers échangés sur le marché international : poudres de lait entier et écrémé, beurre, babeurre en poudre, huile de beurre ainsi que certains fromages.

Les politiques laitières des pays producteurs ont été marquées dans les années qui ont suivi par le difficile compromis entre, d'une part, des politiques de soutien à l'offre (héritées de l'histoire) et, d'autre part, la nécessité de freiner l'augmentation de la production. La difficulté de cet arbitrage explique peut être que les effets *positifs* de ces politiques de contrôle de l'offre n'aient pas été ressentis avant la fin des années quatre-vingt. En Europe, à la suite d'une crise profonde, un compromis est trouvé en 1984 qui prévoit l'instauration de quotas laitiers. Cette solution permet alors de maintenir un système de prix garantis, tout en limitant la croissance de l'offre.

Les cours sont remontés dès 1989 à 2 000 \$US la tonne de poudre de lait écrémé (plus de trois fois la valeur qu'ils avaient quatre ans plus tôt). Ils ont été de 2 085 \$US/t en moyenne pour la campagne 1993/94. Ils sont aujourd'hui relativement stabilisés. Les stocks mondiaux sont descendus fin 1995 à près de 100 000 tonnes pour le beurre et moins de 25 000 tonnes pour la poudre de lait écrémé. En 1996, ils sont légèrement remontés à 200 000 tonnes et 100 000 respectivement pour les mêmes produits, c'est-à-dire dix fois moins que dans les années quatre-vingt (Griffin, 1995).

D'après Griffin, la situation actuelle du marché international des produits laitiers est donc plutôt stabilisée. Les années qui viennent devraient d'ailleurs connaître une stagnation des cours, sous la double influence de l'augmentation des importations par les pays du Sud et du contrôle de la production des principaux pays exportateurs. Selon Walshe *et al.* (1991), avec des prix internationaux du niveau de ceux d'aujourd'hui, il faut estimer à 30 cents (0,30 \$US) le coût d'un litre de lait reconstitué à partir de poudre de lait et d'huile de beurre achetées sur le marché mondial. Ce coût est bien sûr à moduler selon les coûts de transports dans les différents pays. Ces perspectives semblent donc assez favorables pour le développement de la production locale en Afrique subsaharienne. En Afrique de l'Ouest, en particulier, la dévaluation du franc CFA qui a suivi la remontée des cours mondiaux des produits laitiers, a permis une amélioration de la compétitivité prix des productions locales.

En 1996, la production laitière mondiale s'élevait à 540 millions de tonnes (en très faible croissance par rapport aux années précédentes). Le lait de vache représentait 86 % de ce total, soit 466 millions de tonnes (FAO, 1997). La contribution des différents continents à cette production bovine est donnée dans la Figure 2 suivante :



Source : FAO (1997)

Figure 2 : Contribution des différents continents à la production de lait de vache dans le monde

La place de l'Afrique dans cette production est, comme nous le voyons, assez minime. La part de l'Afrique au sud du Sahara (y compris l'Afrique du Sud) est d'ailleurs encore plus faible : 2,3 % de la production mondiale.

Mais les caractères du sous-secteur laitier africain ne se réduisent pas à un pourcentage de la production mondiale. Le paragraphe suivant permet de préciser l'importance de ce sous-secteur pour les économies locales. Il aborde aussi quels ont été les effets de la *bataille du lait* sur les économies laitières africaines.

4. La place de l'élevage laitier en Afrique subsaharienne

Le lait est en Afrique subsaharienne un produit relativement important sur le plan économique. Cette importance est appréciée dans la littérature sous un angle macro-économique mais aussi sous l'angle des systèmes d'élevage.

4.1. Présentation de l'Afrique subsaharienne

L'Afrique subsaharienne regroupe les 45 pays situés au sud du Sahara, y compris l'Afrique du Sud et Madagascar. L'hétérogénéité des situations de ces pays donne lieu à des classements par sous-régions qui changent selon les auteurs et selon les critères retenus. On repère en général l'Afrique de l'Ouest (subdivisée en pays sahéliens et pays côtiers), l'Afrique centrale, l'Afrique de l'Est et l'Afrique australe (y compris Madagascar) (Hugon, 1993 ; Walshe *et al.*, 1991).

Les indicateurs macro-économiques rangent les pays d'Afrique subsaharienne parmi les plus pauvres du globe. Le Produit Intérieur Brut (PIB) de la région prise dans son ensemble était en 1990 de 230 milliards de dollars. Il est équivalent à celui de pays comme le Pays-Bas ou le Mexique. Avec plus de 520 millions d'habitants, l'Afrique représente (sans l'Afrique du Sud) 10 % de la population mondiale, mais seulement 1,7 % des exportations et moins de 1 % de la valeur ajoutée industrielle du monde. Toujours en exceptant l'Afrique du Sud, le PIB par habitant des sous-régions varie entre 133

\$US/hab. (Afrique de l'Est) et 860 \$US/hab. (Afrique centrale sans la région des grands lacs) (Hugon, 1993).

La diversité climatique et culturelle des pays de la région met en évidence des trajectoires spécifiques qu'il est important de souligner et qui justifient notre approche particulière de l'Ethiopie. Mais, au delà de ces spécificités, l'Afrique subsaharienne présente des caractères récurrents qui dépassent largement leur analyse en terme de pauvreté. Hugon met en évidence certains de ces caractères récurrents. Nous retiendrons le blocage de l'accumulation, la faiblesse des états, la forte dépendance internationale et l'explosion urbaine.

En premier lieu, le *blocage de l'accumulation* peut s'expliquer (comme les autres caractères), dans une certaine mesure, par l'histoire de ces pays. La période précoloniale et le système colonial ont laissé de profondes empreintes et ont, notamment, contribué à bâtir des *économies de rente* orientées vers la valorisation des ressources sans accumulation du capital productif. La gestion administrée des économies coloniales a conduit à forger un *capitalisme d'Etat*, où le rôle du secteur privé est assez réduit. Ces dysfonctionnements économiques s'expriment, par exemple, dans le dualisme financier (secteur institutionnel / secteur informel) ou dans les déséquilibres sectoriels. Ils sont analysés en termes de déséquilibres de marché (distorsions, report sur les marchés parallèles) ou en termes de blocages structurels (désarticulation, domination, hétérogénéité des économies).

En deuxième lieu, l'*Etat-nation* est en voie de constitution et les indépendances de la plupart des pays ne datent que de moins de 40 ans. Dans ce cadre, "*les réseaux personnels et les solidarités ethniques l'emportent sur l'institutionnalisation de l'Etat*" (Hugon, 1993, p. 103). Pour les mêmes raisons, la sécurité peut se révéler précaire et l'on assiste à une insuffisance de l'Etat de droit. Les choix politiques se caractérisent par l'absence de vision à long terme.

En troisième lieu, ces pays sont caractérisés par une forte *dépendance* vis-à-vis de l'extérieur qui s'exprime à deux niveaux. Au niveau économique, les pays subissent des importations *massives* et l'augmentation de la dette internationale. Au niveau politique, on parle d'ingérence de la communauté internationale dans les affaires intérieures, du faible pouvoir de négociation des états sur l'échiquier international, ou de l'épuisement du modèle interventionniste au profit des politiques libérales subies. "*Les trente dernières années ont montré l'inadéquation des modèles importés, qu'ils soient, selon les périodes, liés à l'idéologie participationniste des animateurs ruraux, au schéma marxiste-léniniste des planificateurs, aux opérations de développement des ingénieurs ou, récemment, aux thérapies libérales*" (Hugon, 1993, p.110).

En quatrième lieu, l'Afrique connaît depuis 25 ans une *urbanisation* sans précédent, qui résulte à la fois d'une croissance démographique soutenue et d'une crise des systèmes productifs. Cette urbanisation a eu pour effets principaux une paupérisation urbaine et une montée du chômage des jeunes. Mais il faut noter, en même temps, que cette urbanisation présente aussi des effets positifs sur les économies africaines qui sont restées fortement agricoles. Les liens entre les villes et la campagne sont maintenus par les acteurs et s'avèrent jouer un rôle moteur dans le développement rural. De plus, il est important de repérer la créativité, les initiatives populaires, les nouvelles organisations et l'esprit d'entreprise qui émergent en milieu urbain et qui permettent aux acteurs de faire face à la *crise*. D'après Hugon, ce dynamisme n'est repérable que par l'observation sur le terrain de ces économies

fortement informalisées. Il vient contredire la vision *afro-pessimiste* qui résulte de la seule observation de l'Afrique subsaharienne à travers les *lunettes macro-économiques*.

4.2. Approche macro-économique de la production laitière

Les données sur la production laitière en Afrique subsaharienne sont rares. La FAO publie des chiffres, pays par pays, qui permettent de donner un ordre d'idée de l'importance des différentes productions, des importations et de la consommation. Mais ces données globales peuvent se révéler assez imprécises. Par exemple, lorsqu'il n'existe pas de données publiées officiellement par les états, les chiffres de la production laitière nationale sont estimés à partir d'un effectif national d'animaux. On évalue alors (sur des bases plus ou moins solides) le nombre de têtes de chaque espèce, auquel on affecte un taux moyen de femelles allaitantes, puis des rendements laitiers moyens par femelle allaitante. On saisit assez facilement le risque d'erreur à chaque niveau de l'estimation. D'autre part, l'importance des activités informelles est particulièrement difficile à évaluer. Or, nous verrons que ces activités informelles représentent une part importante de la production et du commerce des produits laitiers en Afrique subsaharienne.

Les chiffres officiels et ceux de la FAO sont donc la plupart du temps à manier avec précaution. Ils représentent des *tendances* qui permettent d'aborder les problèmes *de haut*. Nous verrons, dans le cas de l'Ethiopie, que l'estimation des quantités *par le bas*, c'est-à-dire à partir des enquêtes de terrain, conduit à revoir complètement certaines estimations qui avaient été faites au niveau national. Il n'en reste pas moins que ces chiffres ont le mérite d'exister et permettent de dresser un état général du secteur étudié. Les lignes qui suivent élaborent un rapide bilan de l'état du secteur laitier en Afrique subsaharienne.

Les activités agricoles représentent une part importante des économies d'Afrique subsaharienne. L'agriculture contribuait au début des années quatre-vingt dix pour 32 % du PIB de la région et pour près de 70 % de la population active (Winrock International, 1992). L'évaluation de la part de l'élevage dans le PIB agricole est très variable selon les auteurs. Walshe *et al.* (1991) la fixent à 18 % ; Masiga (1995) l'évalue entre 25 et 35 % selon que l'on considère la viande et le lait uniquement, ou l'ensemble des produits de l'élevage y compris le fumier et la traction. Une évaluation plus récente du CIRAD-EMVT (1997) donne un chiffre de 34,8 % soit, pour l'année 1994, 21 milliards \$US. On retiendra surtout qu'en Afrique, l'élevage contribue à la production agricole totale sous des formes extrêmement variées. La production laitière est l'une de ces formes dont la valeur se chiffre à environ 20-25 % du PIB de l'élevage.

La production laitière africaine est caractérisée par un faible niveau technique : rendements moyens peu élevés, petite taille des exploitations, forte influence des pathologies. Elle provient (en quantité) pour 65 % de l'élevage bovin, pour 16 % de l'élevage camelin, pour 11 % de l'élevage caprin et pour 8 % de l'élevage ovin. Les « poids lourds » de la production laitière en Afrique subsaharienne sont, dans l'ordre, le Soudan, la Somalie et le Kenya. L'Ethiopie vient en 4ème position avec 6,6 % de la production totale, suivie de la Tanzanie. L'Afrique de l'Est contribue à elle seule pour près de 75 % de la production laitière totale de la région (Tableau 1).

Tableau 1 : Production laitière des 5 pays les plus gros producteurs d'Afrique subsaharienne en 1996

Pays	Production totale		Production laitière par espèce (%)			
	milliers de t/an	(% de la prod. laitière d'ASS)	Bovine	Cameline*	Caprine	Ovine
Soudan	4 625	(28,1)	62	13	14	11
Somalie	2 645	(16,0)	21	47	16	16
Kenya	2 490	(15,1)	89	7	4	1
Ethiopie	1 087	(6,6)	68	18	9	5
Tanzanie	678	(4,1)	86	0	14	0
Total Afr. de l'Est	12 059	(73,1)	62	18	11	8
Total Afr. subsahr.	16 486	(100,0)	65	16	11	8

Source : FAO (1997) (total ASS : non compris Afrique du Sud)

* Evaluation d'après Jahnke (1984), sur la base d'une productivité annuelle des camelins de 200 kg lait /tête.

Comme nous l'avons expliqué dans le premier paragraphe de ce chapitre, nous nous intéresserons ici exclusivement au lait de vache

4.3. Le commerce des produits laitiers et le cloisonnement des marchés

La part commercialisée de la production est très difficile à évaluer. On différencie classiquement deux types de commerce laitier en Afrique subsaharienne : le commerce formel et le commerce informel. On peut dire que cette vision dualiste est présente de manière récurrente dans la littérature et, en particulier, dans la littérature en langue anglaise (Brokken et Senait Seyoum, 1992 ; Kategile et Mubi, 1993 ; Walshe *et al.*, 1991). L'observation fine des réalités montre que ce découpage ne rend compte ni de la *diversité* des formes productives, ni de la *complexité* des évolutions à long terme du secteur laitier. Nous la reprendrons néanmoins, dans un premier temps, pour l'affiner au fur et à mesure de l'avancement de ce chapitre.

Le commerce *formel* décrit les circuits de commercialisation officiels. Ils sont sensés souscrire aux obligations des pouvoirs publics. En Afrique, ils correspondent en général aux grandes laiteries industrielles et aux services de collecte et de distribution afférents. Ils sont publics la plupart du temps. On peut dire que le sous-secteur formel résulte de la transposition du modèle occidental moderne dans les pays africains (LESSOR, 1993). Il est hérité de la colonisation, ainsi que des grands projets laitiers industriels engagés à l'époque de la "bataille du lait" (voir le paragraphe 3.1 précédent).

Tel que le définissent la plupart des auteurs, le commerce *informel* correspond aux unités qui ne souscrivent pas aux contrôles des pouvoirs publics⁷. Il regroupe les autres circuits de commercialisation, c'est-à-dire ceux qui ne sont pas construits sur le modèle occidental. Ce sous-secteur comprend les ventes directes de lait, le commerce parallèle de la poudre et du lait reconstitué

⁷ La conception anglo-saxonne de ce découpage entre formel et informel est illustrée par la phrase suivante : "The informal sector is like an elephant: we may not be able to define it precisely, but we know it when we see it". (phrase de Hernando de Soto, citée par Mead et Morrisson, 1996). Cette définition illustre la perplexité de beaucoup d'économistes devant les spécificités des pays en développement.

et le commerce des produits traditionnels : lait fermenté, beurre clarifié, beurre fermier, fromages traditionnels. La position des auteurs à propos de ce sous-secteur informel est ambiguë. D'une part, il est qualifié d'*arriéré*, de *non régulé* et est supposé permettre de *détourner les contrôles officiels des prix*, les *normes d'hygiène et de qualité* et les *obligations de patente*. D'autre part, on lui reconnaît en général son *dynamisme*, sa *rapidité d'adaptation* aux changements et son *efficacité économique* dans la commercialisation des produits (Brokken et Senait Seyoum, 1992 ; Metzger *et al.*, 1995 ; Walshe *et al.*, 1991).

Il existe très peu de données permettant d'évaluer la part respective des circuits formels et informels. Si les unités industrielles sont généralement bien étudiées dans la littérature, le secteur informel est au contraire mal connu. De ce fait, son importance économique est souvent sous-estimée. Walshe *et al.* (1991) évaluent les quantités commercialisées par le secteur formel à une part minime de la production (de l'ordre de 10 %), sauf au Zimbabwe et au Kenya où la part de la production laitière passant dans le secteur formel peut être évaluée à 60 et 40 %, respectivement.

La part des importations dans le commerce de produits laitiers a augmenté très sensiblement depuis 30 ans, surtout en Afrique de l'Ouest. Alors qu'elles ne représentaient en 1972 que 11 % du total des quantités de produits laitiers consommés en Afrique subsaharienne, elles en constituaient 30 % à la fin des années quatre-vingt (von Massow, 1990). Aujourd'hui, la part des importations est retombée à près de 20 % de la consommation totale.

Cette augmentation des importations dans les années soixante-dix et quatre-vingt fut, bien sûr, liée à la croissance démographique et à l'accroissement du revenu des populations africaines. Mais, d'après von Massow, les facteurs principaux qui expliquèrent cette augmentation sont plutôt de nature politique. D'une part, les pays du Nord disposèrent d'excédents laitiers, dont on a vu qu'ils furent *bradés* sur le marché international. En plus du très faible niveau des prix internationaux, la part de l'aide alimentaire dans les importations laitières en Afrique subsaharienne passa de 21 % en 1977 à 57 % en 1986. A cette époque, les dons constituaient 98 % des importations laitières éthiopiennes. D'autre part, les pays africains pratiquèrent des politiques de *surévaluation* des monnaies nationales. Ces politiques de surévaluation monétaire se traduisirent par une réduction artificielle du prix du lait importé, par une dépression de la production et par une stimulation de la consommation.

Aujourd'hui, nous l'avons vu, les cours internationaux se sont stabilisés. De plus, les Programmes d'Ajustement Structurels et la dévaluation du franc CFA ont dans l'ensemble gommé les effets pervers des politiques monétaires. Il semble que l'on assiste dans ce cadre à une stagnation des importations laitières en Afrique subsaharienne (Staal, 1995).

L'effet de ces importations sur les économies laitières locales est difficile à évaluer. Von Massow (1990) explique que deux variables sont fondamentales à prendre en compte pour cette évaluation : l'avantage comparatif et le cloisonnement des marchés. L'*avantage comparatif* détermine si les coûts de production et de commercialisation rendent la production locale compétitive en termes de prix par rapport aux importations. Cependant, l'étude de plusieurs situations particulières montre que les différentiels de prix ne sont pas les seuls déterminants de la concurrence des importations. "*Les différences qui existent entre les systèmes de production, les frais de transport et les revenus et les goûts des consommateurs, contribuent souvent à cloisonner les marchés intérieurs*" (von Massow, 1990, p. 46). Ces mécanismes de *cloisonnement* sont au centre de l'analyse de la compétitivité de

l'offre locale par rapport aux importations. Ils expliquent que les effets des importations sur les économies laitières africaines aient été plus limités que ce que l'on avait pu pronostiquer.

4.4. La demande : vers une diversification des régimes alimentaires

La consommation de lait en Afrique subsaharienne est faible. En 1990, elle était de 27 kg équivalent lait (EL)⁸ par habitant en moyenne, avec de fortes disparités selon les régions : seulement 9 kg EL en Afrique centrale et près de 56 kg EL en Afrique de l'Est (Walshe *et al.*, 1991). Les produits consommés sont surtout des produits traditionnels. Le lait liquide et le lait fermenté représentent les principales formes de consommation (Mbogoh, 1984). Le beurre et le fromage caillé sont aussi consommés de manière traditionnelle.

Dans les villes, les habitudes alimentaires se diversifient sous l'effet du changement des modes de vie et de la disponibilité des produits importés : lait en poudre, lait concentré, huile de beurre. Ces produits importés sont d'ailleurs essentiellement des produits de base, alors que les produits locaux sont plus chers et correspondent plutôt à des produits de luxe (von Massow, 1990). Les produits laitiers locaux sont donc des produits de haute valeur. Ils représentent 11 % de la valeur des productions vivrières de l'Afrique subsaharienne (Walshe *et al.*, 1991).

L'importance macro-économique du sous-secteur laitier en Afrique subsaharienne est donc considérable. Il représente en moyenne 8% du PIB agricole de la sous-région et 11 % de la valeur des productions vivrières. Mais cette approche macro-économique doit être précisée par l'étude de la place de la production laitière dans les systèmes de production africains. Pour l'ensemble des systèmes qui le produisent, le lait a un rôle primordial. Il résulte d'ailleurs de logiques de production extrêmement variées : il peut être l'aliment de survie de certaines populations d'éleveurs, le sous-produit de l'élevage pour la viande permettant de rétribuer la garde des animaux, ou bien la source principale de revenu pour des éleveurs spécialisés. L'étude des différents systèmes d'élevage laitier permet de préciser ces contributions.

4.5. Le grand nombre des systèmes d'élevage laitier

En Afrique subsaharienne, la production laitière est traditionnellement associée à d'autres activités agricoles. On définit classiquement 5 systèmes de production dans lesquels la production laitière est réalisée (Lhoste *et al.*, 1993 ; Walshe *et al.*, 1991) : les systèmes pastoraux, les systèmes agro-pastoraux, les systèmes mixtes, les systèmes laitiers intensifs et les systèmes laitiers hors-sol. Cette typologie permet de mettre en valeur les multiples rôles de l'élevage ainsi que les potentiels de commercialisation du lait de chacun des systèmes d'élevage.

Les systèmes pastoraux sont localisés dans les zones arides ou semi-arides de l'Afrique. Les animaux sont utilisés pour leur aptitude à valoriser les ressources herbagères et arbustives de ces zones. Les mouvements de troupeaux sont conditionnés par la disponibilité en pâtures et définissent

⁸ Les unités EL (équivalent lait) sont calculées ici en affectant aux quantités de produits les coefficients suivants : 1,0 pour le lait liquide ; 2,0 pour le lait condensé ; 7,6 pour le lait en poudre ; 3,2 pour les fromages ; 6,6 pour le beurre ; 8,0 pour l'huile de beurre. Ces unités servent à comparer entre elles des quantités de produit en les ramenant à des quantités de lait équivalentes. Les unités EL ne sont que des estimations (Meyer et Duteurtre, 1998).

des modes de production nomades ou transhumants. Les rendements laitiers sont en moyenne de 0,5 à 1 kg par vache et par jour. La production laitière du troupeau permet la subsistance du groupe par l'autoconsommation ou grâce aux échanges de lait ou de beurre. Il semble que les conditions d'équilibre de ces systèmes rendent difficile la commercialisation laitière à grande échelle (Brokken et Senait Seyoum, 1992). Dans certaines zones, comme au Soudan et au Tchad, ces systèmes sont cependant à l'origine d'un commerce laitier important celui des échanges transsahariens de beurre clarifié (voir paragraphe 5.1 ci-après).

Les systèmes agro-pastoraux définissent des modes de production sédentaires, basés sur la culture de plantes vivrières ou d'exportation. L'élevage y est associé à l'agriculture et fournit du fumier, de la traction, ainsi qu'une réserve de capital. Il est exploité de manière extensive. La production laitière du troupeau n'est en général qu'un produit annexe. Elle permet parfois de rétribuer le gardiennage du troupeau. Les rendements moyens se situent aux alentours de 0,5 à 1 kg par vache et par jour. Selon Walshe *et al.* (1991), les systèmes agro-pastoraux ne présentent pas de potentiel intéressant pour la commercialisation des produits laitiers. Là aussi, il semble que ces systèmes aient pourtant été dans le passé à l'origine d'un commerce important : celui du lait et du lait fermenté le long de la voie de chemin de fer au Sénégal (LESSOR, 1993).

Les systèmes mixtes présentent aussi un élevage associé à l'agriculture. Cette dernière est classiquement la principale activité pratiquée sur l'exploitation et s'appuie sur des techniques plus ou moins intensives. L'élevage participe à cette intensification par la production de fumier et de traction. Il est, là-aussi, utilisé comme capital de réserve. La production de viande et de lait est, elle aussi, pratiquée de manière plus intensive que dans les systèmes pastoraux : les rendements laitiers sont en moyenne de 1 à 5 kg par vache et par jour et les cultures fourragères sont pratiquées de manière relativement fréquente. Ces systèmes mixtes sont caractéristiques de la plupart des exploitations des hauts plateaux éthiopiens. Selon Walshe *et al.*, ils présentent un potentiel certain pour la production laitière commerciale. En Ethiopie, nous verrons d'ailleurs que ces systèmes se sont spécialisés de longue date dans la production de beurre fermier, orientée vers un commerce de longue distance.

Les systèmes laitiers intensifs caractérisent des unités spécialisées dans la production laitière à base de fourrages cultivés. Le recours à l'achat de concentrés vient en général en complément de ces fourrages pour l'alimentation des animaux. Les rendements se situent pour ces unités entre 5 et 15 kg par vache et par jour. Si le lait représente la principale source de revenus, le fumier, sous-produit de l'élevage laitier, peut aussi être utilisé dans la production agricole. Ces unités peuvent être de type familial ou industriel. Les fermes laitières industrielles caractérisent la plupart des unités ayant été développées sur le modèle européen (fermes capitalistes) ou soviétique (fermes d'Etat). Ces systèmes laitiers intensifs commercialisent leurs produits sous forme de lait liquide pour être consommé tel quel ou bien transformé. Ils fournissent l'essentiel du lait commercialisé par le secteur formel.

Les systèmes laitiers hors-sol périurbains sont le dernier type d'élevage laitier rencontré en Afrique subsaharienne. Ils regroupent des unités laitières spécialisées dans la production laitière, dont la localisation en ville ou en périphérie proche oblige à recourir à l'achat de fourrages et de concentrés. Les résidus agro-industriels fournissent la majeure partie de ces aliments concentrés. Les unités sont de tailles variables et produisent en moyenne 5 à 15 kg de lait par vache et par jour. Elles commercialisent leur lait le plus souvent directement chez les consommateurs urbains. Ces unités tirent aussi parfois une part non négligeable de leur revenu de la vente du fumier (Staal, 1995).

Ces différents systèmes d'élevage doivent être vus comme des systèmes "types" qui permettent de modéliser la réalité. Ils ne rendent pas compte de la grande diversité des situations. Certaines exploitations peuvent alors être qualifiées d'*hybrides* ou *composites* entre différents types d'élevage. C'est le cas par exemple des unités hors-sol de production de lait de chamelle situées en périphérie de Nouakchott (Mauritanie) ou de Djibouti. Ces unités ne sont, en effet, que des émanations commerciales de systèmes d'élevage pastoraux permettant la reproduction et le renouvellement des troupeaux camélins. Seules, les femelles en lactation sont exploitées de manière intensive, flanquées de leur chamelon et loin des pâturages où évolue le reste du troupeau.

En outre, il est important de préciser que le commerce des produits laitiers n'est pas réduit aux systèmes intensifs. Il existe de manière traditionnelle dans le cadre des échanges entre pasteurs et agriculteurs. Mais il existe aussi vraisemblablement, au moins depuis plus d'un siècle, sous forme de réseaux d'échanges de longue distance comme en témoigne le paragraphe suivant.

L'étude des différents *circuits de commercialisation* du lait, ou *filières laitières*, permet de mieux comprendre l'importance de chacun des systèmes de production dans la production laitière commercialisée. La mise en perspective de ces filières et des politiques de développement qui ont contribué à les façonner dévoile, notamment les facteurs qui ont conduit chacun des systèmes de production à participer ou non à l'approvisionnement des marchés urbains.

5. Les filières laitières face aux politiques de développement

Les filières laitières africaines sont complexes. Elles mettent en jeu une grande variété d'acteurs, de techniques et de produits. Cette diversité, qui s'exprime dans les traditions marchandes ou dans les ceintures laitières périurbaines, n'a pas toujours été prise en compte par les politiques de développement.

5.1. La tradition marchande : gloire et déclin du beurre tchadien

Depuis le début du siècle, la littérature témoigne d'un commerce de grande ampleur du beurre clarifié au Tchad (Antonini et Creac'h, 1948 ; Deconinck, 1969). Jusqu'en 1938, ce commerce était entièrement aux mains des commerçants libano-syriens qui l'expédiaient vers les pays du Proche-Orient, via le Soudan puis Le Caire. Les commerçants collectaient ces produits directement dans les campements nomades de l'est du pays (Ouaddaï et Batha) en échange de "pacotille". Le beurre était alors raffiné sur place ou par les commerçants du Caire, pour être expédié ensuite au Liban, en Syrie, en Iran, en Irak et au Pakistan. Les capacités d'exportation étaient vraisemblablement de plusieurs milliers de tonnes de beurre, comme le montrèrent les années qui suivirent.

Dès 1934, les autorités coloniales avaient commencé à s'intéresser au commerce du beurre. On obligea les commerçants à être patentés et l'on imposa que les achats de beurre aux producteurs soient réalisés en monnaie et sur les marchés. Plusieurs sociétés coloniales d'exportation s'engagèrent dans ce commerce et installèrent de petites unités industrielles de clarification. Un courant fut créé vers la métropole et la Grande-Bretagne, via Pointe Noire et les ports du Nigeria. On exporta aussi des quantités réduites de beurre tchadien vers l'Algérie française.

Juste avant la guerre, ce commerce "était florissant et tendait à devenir le principal produit d'exportation du Tchad" (Deconinck, 1969, p. 47). En 1942, le total des exportations contrôlées à Fort-Lamy et à Abéché atteignit près de 2 000 t, et ceci sans compter les exportations en fraude (notamment via Fort Archambault). La concurrence entre les compagnies coloniales et les commerçants libano-syriens dynamisait ce commerce. Les prix flambèrent de 3 000 francs la tonne en 1934 à 70 000 francs la tonne après la guerre.

Le commerce vers le Proche-Orient tenu par les commerçants libano-syriens se révéla particulièrement rentable. Les maisons de commerce ne pouvaient alors assurer un prix au producteur suffisamment élevé et eurent des difficultés à faire face à cette concurrence. Les autorités coloniales interdirent petit à petit l'exportation vers le Soudan, ce qui revenait à garantir aux sociétés de commerce le monopole des exportations. Ces interdictions faisaient suite aux nombreuses législations sanitaires et commerciales destinées à faciliter le contrôle de ce commerce traditionnel par l'administration coloniale (Créac'h, 1939). Elles eurent pour effet de freiner la dynamique d'exportation vers le Soudan, même si les exportations non contrôlées dans cette direction demeurèrent "vraisemblablement encore très importantes".

L'Europe devenait officiellement la principale destination de l'exportation du beurre tchadien. Il était alors utilisé en quasi-totalité dans la biscuiterie. Mais ce quasi-monopole dû faire face en 1950 à une grave crise du marché beurrier européen. Le beurre était devenu en Europe, à la suite de la révolution laitière, un produit excédentaire. Les syndicats laitiers protestèrent contre l'importation du beurre tchadien et on lui retira l'appellation de "beurre". Il semble que ce soit essentiellement ce changement d'appellation qui lui fit perdre sa compétitivité. Cette "margarine africaine" se trouvait désormais en concurrence avec les graisses végétales. Les exportations officielles du Tchad tombèrent progressivement de 1 700 tonnes en 1948 à seulement 110 tonnes à la fin des années cinquante. "En 1960, les exportations ne se faisaient plus qu'à partir de Fort-Lamy et portèrent sur 81 tonnes, avec une exclusivité d'exportation pour la SCKN⁹" (Deconinck, 1969).

Le commerce officiel resta relativement insignifiant de la fin des années cinquante jusqu'aux années soixante et finit par se tarir. Par contre, Deconinck affirme que les exportations en fraude gardèrent une importance certaine, au moins jusqu'en 1969. Le beurre continua d'être vendu comme "beurre du Soudan" et exporté vers le Proche-Orient. Le même auteur évalue en 1969 le potentiel d'exportation en fraude du beurre tchadien à 2 300 tonnes par an¹⁰. Aujourd'hui, il semble qu'il existe encore un commerce de grande envergure du beurre sahélien au Soudan, contrôlé en partie par des commerçants-raffineurs basés à Khartoum (Dr. Habib Ibrahim, communication personnelle).

Il nous paraissait important de détailler cet épisode de *gloire et déclin* du beurre tchadien car il permettra de valider notre approche du développement laitier en Ethiopie. Il permet notamment de comprendre certains enjeux cachés de la production laitière traditionnelle en Afrique subsaharienne.

D'abord, il montre qu'un commerce de longue distance (et qui portait sur des quantités importantes) a pu se développer uniquement sur la base de la production laitière *pastorale*. Ensuite, il illustre l'importance de l'organisation des *circuits commerciaux* dans la compétitivité d'une production

⁹ SCKN : Société Commerciale du Kouilou Niari.

¹⁰ Ce qui représente le barattage en milieu traditionnel d'environ 200 000 litres par jour.

laitière traditionnelle. Il raconte aussi comment le pouvoir colonial a détourné ce commerce traditionnel à son profit, grâce à des *réglementations* sur les patentes, sur les licences d'exportation et sur la qualité des produits. Il permet de souligner les conditions qui ont conduit les commerçants traditionnels à opérer de manière *informelle* et à réduire l'activité d'un commerce de longue distance pourtant hautement profitable. Et il prouve enfin combien le commerce des produits laitiers traditionnels a pu se développer de longue date, comme l'évoquent les travaux de Nadine Souchard et de François Vatin au Sénégal (LESSOR, 1993) et comme nous tenterons de le montrer en Ethiopie.

5.2. Le rôle du commerce traditionnel dans le développement

Ces informations tendent à montrer que le commerce de produits laitiers a pu être l'une des activités du capitalisme marchand qui s'est développé à partir de la période précoloniale en Afrique subsaharienne (Duteurtre, 1992, pour une revue sommaire). Ce commerce a-t-il pu être, dans certains cas, à l'origine du développement de la production ? Ou bien s'est-il limité à prélever des *rentes* sans induire ni d'innovation, ni de changement dans l'organisation de la production ?

Nous avons vu que l'analyse des économies d'Afrique subsaharienne tend à montrer que le *capitalisme marchand* se valorise le plus souvent aux dépens du capital productif. On qualifie alors d'économie *de rente* une économie qui se reproduit sans accumulation du capital productif, ni diffusion des progrès de productivité (Hugon, 1993). Pour rendre compte de cette ambiguïté du commerce traditionnel, certains auteurs évitent d'utiliser l'adjectif "capitaliste" pour qualifier une activité pourtant hautement rémunératrice.

Cependant, il semble bien que les avis ne soient pas si tranchés. Comme le rappelle Iliffe (1983), il existait dans la plupart des régions d'Afrique d'avant le XIX^e siècle, un capitalisme *marchand* utilisant des porteurs rémunérés. Mais ces relations employeur-salariés ne touchaient que dans de rares cas l'organisation de la *production*. Plus récemment, cependant, le capitalisme confiné au commerce a pu être le moteur du développement du capitalisme dans les sphères de production. Iliffe cite l'exemple des teintures industrielles de Kano (Nigeria) qui se sont mises en place dans le cadre d'une organisation performante des réseaux commerciaux à travers l'Afrique de l'Ouest. Grégoire (1986) en donne un autre exemple chez les grands commerçants Haussa du Sud-Niger. Ces commerçants ont, assez récemment, diversifié leur activité et ont réinvesti leurs bénéfices dans l'immobilier, la production agricole, les finances et l'industrie.

La proto-industrie laitière bretonne illustre dans un autre contexte cette même problématique. Si les négociants beurriers ont dans l'ensemble freiné l'industrialisation laitière en Bretagne, certains ont au contraire participé activement à la deuxième révolution laitière. On peut citer par exemple l'entreprise Bridel, vieille maison de commerce de beurre, qui fut un acteur particulièrement dynamique dans l'industrialisation laitière de la Bretagne de l'après guerre. Nous verrons, dans le cas de l'Ethiopie, comment l'organisation du commerce du beurre fermier éthiopien, caractéristique de ce capitalisme marchand, a pu jouer un rôle plus ou moins favorable dans le développement de l'économie laitière autour d'Addis-Abeba.

Mais si le commerce du beurre sahélien s'est surtout développé sur la base de courants d'exportation, la production laitière africaine fut aussi modelée par le commerce intérieur dirigé vers les centres urbains. Dans les cinquante dernières années, les approvisionnements en produits laitiers des grandes villes ont été très profondément bouleversés. De nouvelles formes de production sont

apparues et ont contribué, en association avec les formes traditionnelles, à répondre à l'augmentation rapide de la demande. Ces évolutions ont été fortement marquées par les politiques et les projets de développement laitiers. Les paragraphes qui suivent tentent de rendre compte des orientations générales qui ont été adoptées en Afrique subsaharienne et de leur impact sur le développement laitier périurbain.

5.3. L'urbanisation en Afrique subsaharienne et les contradictions politiques

Même si quelques villes existaient déjà en Afrique à la période précoloniale, la plupart de celles que l'on connaît aujourd'hui ne se sont développées qu'à partir du XIX^e siècle. Leur première utilité consistait à étendre les ramifications commerciales et administratives du pouvoir colonial. Mais c'est surtout à partir des années 1960 que l'Afrique subsaharienne a connu un mouvement d'urbanisation massive. Alors que la population urbaine ne représentait que moins de 10 % de la population de la région en 1960, elle était en 1992 de plus de 35 % (Hugon, 1993). Alors que le taux de croissance démographique de la région est depuis 25 ans de 2,6 % par an en moyenne, celui des zones urbaines s'élève à 4,5 % par an (Metzger *et al.*, 1995).

L'approvisionnement alimentaire des zones urbaines a de longue date été identifié par les autorités politiques comme un enjeu important. De nombreux travaux ont porté sur cette problématique qui n'est pas typiquement africaine. On pourra se référer à l'ouvrage collectif "Nourrir les villes en Afrique subsaharienne" pour approfondir cette question (Bricas *et al.*, 1985). Dans l'introduction à l'ouvrage, Philippe Hugon résume les enjeux des choix publics dans l'approvisionnement urbain. D'après lui, les politiques menées par les états africains sont *contradictoires*. D'une part, elles visent à constituer des *filières industrielles intégrées* par des mesures volontaristes. Mais d'autre part, elles sont *contraintes*, notamment pour des raisons d'efficacité et de sécurité alimentaire, à pratiquer une politique de *laisser faire* vis-à-vis des filières marchandes. La volonté technobureaucratique de contrôler les filières non officielles s'effacerait donc au profit d'un pragmatisme qui tolérerait le dynamisme du secteur informel.

Les politiques de développement laitier périurbain qui ont prévalu en Afrique illustrent parfaitement ces contradictions. La quasi-totalité des instances politiques ont favorisé à grands frais la reproduction de modèles laitiers industriels, alors que l'importance du secteur informel était sinon reconnue, du moins tolérée. Nous verrons que quelques modèles alternatifs sont venus récemment enrichir le schéma productiviste et contribuent à ouvrir de nouvelles voies politiques pour le soutien de la production laitière domestique.

5.4. Les modèles de développement centralisés

Dans un nombre important de publications, l'approvisionnement en produits laitiers est envisagé sous l'angle *technique*. L'idée de base est que l'augmentation de la demande est si rapide qu'on ne peut y répondre que par l'installation d'unités de production *modernes*. Les formes traditionnelles ou informelles de la production laitière sont très largement ignorées parce qu'elles ne présentent pas de potentiel intéressant en terme d'augmentation de la *productivité*. Les produits laitiers sont réduits à des quantités de lait. A un taux de croissance, celui de la consommation urbaine, il s'agit de répondre par un autre taux de croissance, celui de la production laitière. Cette vision *productiviste*

du développement laitier est celle qui a prévalu en Afrique jusque dans les années quatre-vingt (Walshe *et al.*, 1991).

On décida de soutenir les efforts de l'industrialisation laitière et la reproduction en conditions africaines du modèle occidental de la deuxième révolution laitière. On importa des vaches laitières à haut potentiel, on installa des stabulations, on développa des cultures fourragères intensives. A l'aval de la production, on mit en place des systèmes de collecte motorisée avec chaîne du froid et on importa des usines de transformation industrielle. Comme le rappellent Walshe *et al.* (1991, p.23), "*The colonial strategy placed complete reliance on large commercial farmers to meet the growing demand in cities and even to provide a surplus for export. The institutions and services that were established closely copied Western institutions*".

Après les indépendances, les gouvernements adaptèrent ce modèle de développement aux nouvelles exigences politiques. La plupart des grandes unités industrielles furent nationalisées. D'un modèle productiviste capitaliste, on passa à un modèle productiviste *d'Etat* qui resta dominant jusqu'à la fin des années quatre-vingt.

Les structures industrielles conçues pour servir "d'épine dorsale" au développement laitier ont souvent bénéficié d'un monopole sur le commerce et sur la distribution des produits laitiers en zone urbaine. Dans la majorité des pays, des contrôles de prix ont été imposés de manière conjointe à la gestion de ces monopoles. L'agence du développement laitier national et la laiterie centrale formaient alors une même et unique institution. On peut citer comme exemples de ces institutions centrales la DDE (Dairy Development Enterprise) en Ethiopie, la KCC (Kenyan Co-operative Creamery), la TDL (Tanzanian Dairy Limited), la MDI (Malawi Dairy Limited), l'ULB (Union Laitière de Bamako) au Mali, etc. (Brokken et Senait Seyoum, 1992).

Ce modèle avait le mérite d'être compatible avec les conditions du marché international des produits laitiers, dont on a vu qu'elles proposaient aux pays du Sud l'utilisation de produits bon marché par les laiteries industrielles (sur le modèle de l'opération "flood"). Nous verrons dans le cas éthiopien quelles furent les modalités de réalisation de ce modèle productiviste.

Il faut constater qu'aujourd'hui ce modèle s'est révélé un échec quasi-général. Les explications de cet échec qui sont données par les différents auteurs se réfèrent aux difficultés de gestion que connurent les laiteries industrielles : compétences inadéquates du personnel, interférence des institutions de tutelle dans la gestion des usines, faible productivité et sous-utilisation des installations et, au final, mauvaises performances financières (Brokken et Senait Seyoum, 1992 ; Walshe *et al.*, 1991).

Mais les retombées indirectes de ces politiques productivistes amènent à modérer ce bilan négatif. Par exemple, des races laitières furent introduites et sont aujourd'hui utilisées par de nombreuses fermes privées. Des recherches sur les fourrages et sur les techniques de production laitière furent développées. Des services d'appui à l'élevage, des centres d'insémination artificielle, des sessions de formation et des collectes de lait furent organisés et mis à la disposition des éleveurs périurbains (Walshe *et al.*, 1991). Dans certains cas, des quantités considérables de lait collectées par les usines furent détournées et probablement réinvesties dans d'autres activités économiques (cas de la laiterie de Saint-Louis, au Sénégal, cité par LESSOR, 1993).

Depuis la fin des années quatre-vingt, la difficile question de la réhabilitation de ces industries se pose dans un contexte de privatisation des économies, suite à l'adoption des Programmes d'Ajustement Structurels. Suivant les pays, des unités industrielles privées se sont développées, renforçant ainsi l'importance et le dynamisme du secteur formel (Zimbabwe, Kenya, Nigeria). Les investissements privés ou coopératifs ont été encouragés dans ce secteur et les prix ont été la plupart du temps libéralisés (Walsh *et al.*, 1991).

De plus, les orientations des agences de développement ont progressivement évolué jusqu'à délaisser le modèle industriel et ses usines sur-dimensionnées. Aujourd'hui, le modèle *centralisé* a laissé la place à des modèles *décentralisés* qui privilégient, tour à tour, des approches *intégrées* du développement agricole et des approches *par l'aval* des filières laitières.

5.5. Les approches décentralisées du développement laitier

Les approches *intégrées du développement agricole* consistent à considérer les populations agricoles dans le cadre de leur système de production. On envisage alors les dimensions techniques, économiques, sociales et environnementales des diverses activités de chaque système de production. Les projets de développement de la *production laitière* sont alors mobilisés pour renforcer le revenu des populations pauvres, améliorer le régime alimentaire des familles, encourager le rôle des femmes dans le développement agricole ou promouvoir une gestion du pâturage qui soit respectueuse de l'environnement.

Ce modèle de développement *intégré*, qui est repris par Walshe *et al.* (1991), avait été développé de longue date au Kenya depuis le plan Swinnerton en 1954. Ce vaste programme avait été élaboré pour accélérer le développement agricole des petits exploitants africains du Kenya (Jahnke, 1984). Il fut un franc succès, puisque le nombre de bovins laitiers de race améliorée en possession des petits fermiers passa de 80 000 en 1960 à 550 000 en 1975. Les mesures déterminantes dans ce succès concernèrent la lutte contre les maladies à tiques, la vulgarisation, le crédit, les infrastructures de commercialisation et la stabilisation des prix tout au long de l'année. Jahnke souligne d'autre part l'interdépendance entre le développement de la production laitière et le développement général de l'agriculture. Si l'intensification des exploitations bénéficia du "boom" de la production de lait, celle-ci profita en retour du développement des cultures fourragères ainsi que des effets de l'augmentation des cultures commerciales.

Le modèle de développement *intégré* a été enrichi au début des années quatre-vingt par les travaux du CIPEA (Centre International pour l'Elevage en Afrique, Addis-Abeba) devenu en 1995 l'un des deux centres de l'ILRI (International Livestock Research Institute). Ces travaux ont mis en valeur l'intérêt de l'utilisation de vaches croisées, à la fois pour la production de lait et pour la traction, sur les exploitations des hauts plateaux éthiopiens. Ils ont également confirmé l'importance des cultures fourragères et du crédit. Le rôle des petites coopératives laitières dans la transformation du lait a aussi été souligné (ILRI, 1997).

D'autres approches ont été développées autour du concept de *mini-laiteries*. Elles privilégient l'approche *par l'aval* du développement de la production laitière. Elles mettent en évidence l'importance de l'organisation des filières de transformation et de commercialisation dans le développement de la production laitière. Selon ces approches, la question de l'approvisionnement des villes en produits laitiers pourrait être résolue en grande partie, non pas seulement par l'augmentation des rendements,

mais plutôt par l'élargissement du bassin de collecte. Cette approche a notamment été développée dès les années soixante-dix à la FAO, ainsi que par des Organisations Non Gouvernementales (CIDR, GRET, etc.). Elle propose un mode d'organisation de la laiterie en coopérative ou en groupement de producteurs.

Le modèle des "mini-laiteries" procède au moins de deux sous-modèles : les ateliers *ruraux* (en anglais, *village processing unit*) et les mini-laiteries *périurbaines*. De nombreuses publications en expriment les modalités (Dairy Mail International, s.d. ; Jaquinot, 1986 ; Lambert, 1988). Il s'agit de mettre en place des petits centres de transformation laitière utilisant des techniques simples. Les mini-laiteries ou les ateliers permettent alors de collecter du lait dans les environs proches et d'expédier vers les centres urbains des produits transformés facilement transportables. Les capacités de traitement de ces unités sont en général de quelques centaines de litres par jour.

Ces modèles décentralisés ont considérablement fait évoluer l'approche du développement en Afrique. Mais ils ne rendent pas compte de l'ensemble du dynamisme du secteur laitier périurbain. En fait, il semble bien qu'un grand nombre des innovations dont a bénéficié le secteur laitier périurbain africain aient été mises en oeuvre dans le secteur informel. Le développement s'est ainsi en grande partie exprimé *en dehors* des lignes directrices fixées par les politiques et les projets de développement.

5.6. En dehors des modèles de développement : le dynamisme du secteur informel

a) Les besoins de recherche

Au tout début des années quatre-vingt, l'étude de Walshe *et al.* (1991) réalisée pour la Banque Mondiale, concluait que les principaux besoins de recherche sur le développement laitier en Afrique concernaient la *connaissance des filières informelles*. Ces conclusions sont traduites comme suit :

"Il y a un manque crucial d'informations sur les industries laitières existantes, particulièrement dans des filières informelles. La première nécessité est de combler ce vide en menant des études de cas sur les modes de consommation et sur les circuits locaux de collecte / transformation / commercialisation. Ces études devront s'attaquer aux questions comme les préférences des consommateurs pour des produits différents, ou les circuits de distribution." (Walshe *et al.*, 1991, p. 77)

Depuis 1990, un grand nombre d'études ont contribué à "combler ce vide". Il n'est pas possible d'en rendre compte ici de manière exhaustive. Nous citerons quatre séries de travaux de recherche qui nous paraissent refléter assez bien ces efforts. Il s'agit :

1. des études sur les modes de consommation dans les villes d'Afrique subsaharienne menées au CIPEA (Brokken et Senait Seyoum, 1992 ; Mullins *et al.*, 1994) ;
2. des études sur les filières laitières et la consommation en Afrique subsaharienne coordonnées par le GRET (Centres, 1995b) ;
3. des études sur le développement laitier en Afrique sahélienne menées par le Laboratoire d'Economie et de Sciences Sociales de Rennes (LESSOR, 1993) ;

4. des études sur les filières laitières et sur la consommation menées en Ethiopie et au Tchad par le CIRAD-EMVT (Gravier, 1997 ; Souvenir, 1997). Le présent travail fait partie intégrante de cette dernière série d'études.

Toutes ces enquêtes ont eu des objectifs variés et ont été réalisées dans des contextes et sur des terrains extrêmement hétérogènes. Quels contrastes, en effet, entre la situation sur les hauts plateaux éthiopiens, celle des savanes d'Afrique de l'Ouest et celles de la côte kenyane ! Mais ces travaux sont homogènes en ce qu'ils permettent aujourd'hui de mieux connaître le secteur informel dans ses modalités propres, ainsi que dans son articulation avec le secteur formel. Il paraissait donc important d'en relever les principales conclusions.

b) Les données récentes sur la consommation

Les conclusions des études sur la consommation soulignent le statut de luxe des produits laitiers, le cloisonnement des marchés et les préférences des consommateurs pour les produits traditionnels.

Le statut "*de luxe*" du lait et des produits laitiers a d'abord été confirmé par l'influence des prix et des revenus des consommateurs sur les quantités consommées. Ce résultat est assez classique et conforme aux lois de Engels. L'élasticité de la demande par rapport aux revenus est en moyenne assez élevée (autour de 0,8) (Brokken et Senait Seyoum, 1992). Mais au delà de cette forte moyenne, il faut souligner d'énormes disparités : les élasticités varient facilement du simple au double entre deux groupes de consommateurs d'une même ville. En fait, la principale conclusion de ces études est qu'il existe une extrême *diversité* de modes de consommation, qui s'explique par les appartenances à des groupes ethniques ou à des catégories socio-professionnelles. Cette diversité définit des *profils* spécifiques à chaque marché urbain : gamme de produits, quantités consommées, exigences qualitatives (Mullins *et al.*, 1994). Les stratégies de production et, en particulier, les choix des produits transformés doivent donc être adaptés à chaque marché.

L'étude des modes de consommation explique aussi que les produits laitiers ne soient qu'imparfaitement substituables entre eux, ce qui tend à *cloisonner* les marchés (Centres, 1995b). La poudre de lait n'est pas consommée uniquement à *la place* du lait frais, mais est surtout appréciée pour ses caractéristiques propres (conservation, facilité d'emploi). Les importations doivent donc être pensées en terme de *diversification* du régime alimentaire plutôt qu'en terme de *substitution* des produits locaux (Beuzard, 1996).

Dans le même ordre d'idées, les consommateurs expriment des *préférences* pour les produits laitiers *traditionnels*, notamment pour le lait cru par rapport au lait pasteurisé (Mullins *et al.*, 1994). L'importance des produits traditionnels sur les marchés africains est donc soulignée.

c) Les données récentes sur les circuits de commercialisation

Les études sur les systèmes de transformation et de commercialisation permettent d'abord de souligner l'importance du secteur *informel* dans la compétitivité de la production domestique sur les marchés urbains. Pour Centres (1995b, p. 74) qui relate les situations du Sénégal, du Mali, du Burkina Fasso et de la Côte d'Ivoire, "*le secteur informel reste le principal collecteur de lait frais dans*

l'ensemble des zones étudiées." De nombreuses formes de collecte de lait frais ou fermenté sont décrites, des cyclistes burundais aux laitiers tchadiens en motocyclette.

L'étude détaillée des acteurs des filières permet aussi d'élaborer une *typologie* précise des diverses formes de la commercialisation et de la transformation du lait en Afrique subsaharienne. Cette typologie permet alors de dépasser la vision simpliste qui réduit la diversité de ces formes à l'opposition formel/informel. On distingue trois systèmes laitiers qui opèrent en concurrence, mais surtout en *complémentarité* les uns par rapport aux autres (Centres, 1995b) : le système moderne, le système traditionnel et le système des petites entreprises urbaines et périurbaines.

Le système *moderne* définit les unités de production et de transformation construites sur un modèle productiviste. Il regroupe les exploitations de grande taille et les laiteries industrielles qui ont déjà été décrites dans les paragraphes précédents. Elles commercialisent surtout des produits de types industriels comme le lait pasteurisé, la crème pasteurisée, le beurre de table, les yaourts, etc.

Le système *traditionnel* regroupe les unités de production pastorales ou agro-pastorales qui fabriquent et commercialisent les produits laitiers traditionnels, ainsi que les commerçants qui en assurent la distribution. La commercialisation est assurée par des filières courtes (directement aux consommateurs) ou par l'intermédiaire de réseaux organisés. Dans le Sahel, ce commerce est largement contrôlé par les Peuls. On trouve parmi ces produits traditionnels le lait fermenté, le beurre fermier, le beurre clarifié et les quelques fromages traditionnels. On note des évolutions dans ce secteur comme, par exemple, l'avènement de petites laiteries rurales qui fabriquent en général le même type de produits traditionnels.

Le système des *petites entreprises urbaines et périurbaines* est celui qui s'est le plus fortement développé au cours des 30 dernières années. Il est composé d'un grand nombre de types d'entreprises différentes. Ces entreprises sont particulièrement dynamiques et ont toutes pour caractéristique principale de fonctionner sur une logique commerciale.

Certaines de ces entreprises intègrent les fonctions de production, de transformation et de commercialisation (Gravier, 1997). D'autres se concentrent sur une seule fonction de la filière. Elles utilisent indifféremment comme matière première le lait local ou la poudre de lait selon les différentiels de prix, les exigences techniques et les qualités de produits recherchés (Centres, 1995a ; LESSOR, 1993). Elles sont de tailles variables, allant de celle d'un foyer à celle d'une mini-laiterie. Ces entreprises s'adaptent particulièrement bien aux conditions locales de la demande. Elles fabriquent un éventail très large de produits qui va du lait cru aux laits fermentés, yaourts aromatisés, beurre de cuisine, beurre de table, fromages italiens, français ou méditerranéens, glaces, etc. Tous ces produits sont commercialisés directement aux consommateurs ou bien par l'intermédiaire de livreurs, d'épiceries, de crémeries ou de salons de thé.

Cette diversité conduit Centres à conclure de la manière suivante sur les priorités des politiques laitières en Afrique subsaharienne :

"Il ne peut plus y avoir de conceptions rigides, modélisées des politiques de développement de la production laitière. Ce qui est nécessaire, c'est qu'une instance soit capable de gérer les priorités, d'éviter le retour des éléphants blancs ou les impasses, et de soutenir ou de créer les conditions d'un soutien aux initiatives des éléments dynamiques de ce secteur, comme à celles des éleveurs traditionnels." (Centres, 1995, p. 116)

5.7. Conclusion : l'enjeu de la compétitivité et des spécificités locales

Il ressort de cette analyse que le développement laitier en Afrique subsaharienne concentre un nombre important d'enjeux économiques. Parmi ces enjeux, nous avons montré que certaines questions apparaissent particulièrement cruciales :

1. Comment se réalise l'approvisionnement des zones urbaines en quantité, en qualité et en saisonnalité définies par la demande ?
2. Quelle est la compétitivité de la production domestique face aux importations ?
3. Comment s'articulent les formes économiques modernes et traditionnelles ?

Ces enjeux ne sont d'ailleurs pas spécifiques au secteur laitier mais reflètent au contraire une problématique générale du développement agro-alimentaire, basée sur la formidable opportunité de développement que représentent les marchés urbains. Ils peuvent être abordées sous l'angle de la *compétitivité des producteurs laitiers domestiques sur les marchés urbains*.

Pour aborder la dynamique de la compétitivité des producteurs laitiers sur les marchés urbains, il convient d'abord de reconnaître les caractères particuliers de l'économie laitière africaine. En premier lieu, elle se caractérise par une grande *diversité de produits*. La place des produits traditionnels dans cette diversité est d'ailleurs importante. En second lieu, les évolutions du sous-secteur laitier doivent être replacées dans une *perspective de longue durée*. L'histoire montre, en effet, que les évolutions techniques sont indissociables des formes économiques et institutionnelles qui les mettent en oeuvre. Il apparaît notamment que les évolutions du secteur laitier africain semble avoir été très fortement marquées par l'importance du commerce des produits traditionnels, par l'imposition du modèle colonial et par les contradictions politiques. L'étude de la compétitivité de producteurs laitier doit en troisième lieu tenir compte du *milieu naturel* dans lequel sont réalisées les activités de production. Les systèmes laitiers africains se caractérisent en effet par une grande diversité de terroirs et de logiques techniques. En quatrième lieu, il paraît important de tenir compte du contexte dans lequel sont réalisés les *échanges internationaux* de produits laitiers. Après deux décennies favorables aux importations laitières en Afrique subsaharienne, le marché international du lait semble aujourd'hui plutôt stabilisé. Enfin, il apparaît que la forte croissance de la *demande* en produits traditionnels et sa diversification sont des caractères importants de ces particularités africaines.

Pour contribuer au renforcement des avantages compétitifs de la production locale, les instances politiques se sont jusqu'à présent attachées à défendre successivement trois modèles de développement laitier : le modèle productiviste, le modèle de développement intégré et le modèle des mini-laiteries. Suivant les situations, ces modèles ont eu plus ou moins de succès. La plupart du temps, il semble qu'ils n'aient pas su prendre en compte les caractères particuliers que nous venons d'évoquer. En particulier, les traditions du commerce du beurre clarifié, du beurre fermier et du lait fermenté n'ont quasiment jamais été prises en compte. Dans l'histoire, la *compétitivité* des producteurs ruraux africains a été fortement contrariée par l'administration coloniale, puis par l'imposition du modèle productiviste (LESSOR, 1993). De même, les modèles de développement n'ont pas su intégrer le dynamisme des formes *informelles* d'entreprises

urbaines et périurbaines typiquement africaines, dont la créativité s'est pourtant exprimée de manière forte.

Loin des schémas des *spécialistes* du développement, les économies laitières africaines ont montré de grandes facultés d'adaptation. Les secteurs laitiers informels ou traditionnels ont su trouver des voies alternatives de la *compétitivité* sur les marchés urbains. Aujourd'hui, l'enjeu de la recherche est très largement de mieux comprendre ces voies "typiquement africaines" de la compétitivité. Cette meilleure compréhension pourrait alors permettre de proposer des choix politiques fondés sur les réalités locales et conscientes "au mieux" de leurs implications multiples. L'impact de ces choix sur les différents groupes sociaux (commerçants, investisseurs capitalistes, producteurs traditionnels, etc.) ainsi que sur l'économie pourrait notamment être discuté.

L'étude de la littérature sur le sujet conduit à privilégier deux entrées dans l'étude de la compétitivité des producteurs laitiers domestiques : (i) le cloisonnement des marchés, qui semble lié aux spécificités des modes de consommation et aux frais de transports (ii) l'organisation des circuits de transformation et de commercialisation qui détermine les conditions d'écoulement de la matière première vers les multiples segments des marchés laitiers. Cette démarche doit donc passer par une prise en compte des conditions spécifiques à chaque situation observée.

Le chapitre qui suit expose les caractères particulier du contexte laitier éthiopien et examine si la littérature a su prendre en compte ces caractères dans l'analyse de la compétitivité des producteurs locaux sur le marché de la capitale.

Chapitre 2

Le poids du passé : état des connaissances sur l'approvisionnement en produits laitiers d'Addis-Abeba

"Même si le troupeau était de 1000 vaches, on ne me donnerait toujours que mon écuelle de lait"
(proverbe éthiopien)

Ce chapitre présente un certain nombre d'éléments permettant de mieux comprendre la spécificité du secteur laitier éthiopien. Il discute aussi des principaux acquis de la littérature sur la question de la compétitivité des différents systèmes de production laitière sur le marché d'Addis-Abeba.

1. Présentation de l’Ethiopie

1.1. Les disparités géographiques de la Grande Ethiopie

L’Ethiopie forme grossièrement un triangle d’une superficie de 1 million de km² entre l’Erythrée, le Soudan, le Kenya et la Somalie. Les hauts plateaux, qui s’étagent au dessus de 1.500 mètres d’altitude et qui culminent au Ras Dashen (4620 m), définissent le noyau central d’un pays traversé du Nord au Sud par la vallée du Rift. Cette vallée s’élargit à son extrémité Nord vers l’Est du pays et définit une région de basses terres (Figure 3 ci-jointe).

Le pays compte près de 56 millions d’habitants, dont 52 % sont chrétiens orthodoxes, et près de 31 % musulmans. Les autres religions traditionnelles et non traditionnelles représentent 16 % de la population (chiffres 1996, d’après l’Encyclopædia Universalis). Le PIB était d’environ 130 \$US/hab. en 1994. Le secteur agricole représente 41 % de la valeur du PIB et emploie près de 85 % de la population active. L’agriculture contribue aussi pour 80 % des exportations, principalement par le café (Duteurtre V., 1996) et par les cuirs et peaux (Darnhofer, 1997). L’élevage représente 25 à 30 % du PIB agricole (Layrol, 1995).



Figure 3 : Carte de l'Ethiopie

Les basses terres sont dominées par le grand élevage pastoral. Sur les hauts plateaux, où les précipitations varient entre 700 et 2 000 mm, s'est développée une agriculture mixte associant l'élevage aux cultures vivrières et commerciales. L'élevage est donc omniprésent, mais de manière contrastée. Sur les terres pastorales évoluent de grands troupeaux de zébus, de chameaux et de chèvres. En altitude, c'est plutôt sous la forme de plus petits troupeaux que pâturent les zébus, les moutons, les chevaux, les ânes et les mules, et, dans une moindre mesure, les chèvres. Les poules sont aussi élevées sur un mode traditionnel sur ces exploitations. Cet élevage de plaine et d'altitude confère à l'Éthiopie le plus gros cheptel d'Afrique. Le Tableau 2 ci-dessous précise le détail des effectifs de ce cheptel.

Tableau 2 : Effectifs des principaux animaux d'élevage en Éthiopie

Espèce	Effectifs (en millions de têtes)
Volailles	54,0
Bovins	29,9
Ovins	21,7
Caprins	16,7
Equins et asins	8,6
Camelins	1,0

Source : FAO (1997)

L'agriculture-élevage des hauts plateaux compte pour 75 % du nombre total de ruminants (Jahnke, 1984). Mais ces systèmes d'altitude interviennent pour la totalité des approvisionnements en lait de la capitale. Nous nous limiterons donc à l'étude de la production laitière au dessus de 1 500 m, sans aborder les contraintes spécifiques de la production laitière pastorale. Ce choix ne signifie pas pour autant que la production pastorale ne puisse un jour jouer un rôle dans l'approvisionnement de la ville d'Addis-Abeba (Coppock *et al.*, 1992).

Les hauts plateaux éthiopiens sont en fait d'une grande hétérogénéité : le milieu naturel accidenté renferme une diversité de terroirs, de systèmes de production et de groupe ethniques. Les grands groupes ethnolinguistiques sont les sémitiques (Amharas, Tigréens, Gouraguais, Adéris) et les couchitiques (Oromos, Sidamos, et, dans les basses terres, Somalis et Afars). Les Oromos représentent plus de 40 % de la population et la quasi-totalité des agriculteurs-éleveurs des hautes terres qui bordent la capitale. On identifie parmi les Oromos : les Mécha (dans le Welega), les Tulama (dans la région du Choa), les Arsi, les Borana, etc. Ce découpage académique ne rend cependant pas compte de la complexité des appartenances ethniques, plusieurs langues pouvant être parlées au sein d'une même famille, surtout dans les villes (Gascon, 1995).

Mosaïque de peuples et de culture, les hauts plateaux définissent aussi une mosaïque de parcelles agricoles aux formes et aux couleurs variées. Les trois-quarts de la population du pays y vivent, soit environ 42 millions d'habitants, dont 85% en zone rurale. Les systèmes agricoles qui s'y sont développés ont d'ailleurs permis au milieu de supporter des pressions de peuplement exceptionnelles en Afrique. Qu'on se rende compte : on trouve plus de 70 habitants au kilomètre carré dans la majeure partie de ces hauts plateaux ! Ces fortes densités reposent en grande partie sur la

complémentarité entre l'agriculture et l'élevage. Ces deux activités sont pratiquées en association sur la quasi-totalité des exploitations traditionnelles.

Au centre et au nord des hauts plateaux, la traction animale est utilisée pour la culture des céréales sur des surfaces réduites : maïs, sorgho, millet, téf (*Eragrostis tef*), blé, avoine et orge sont cultivés aux différents étages écologiques situés entre 1 500 et 3 300m (Faye, 1990). Sur les hautes terres du Sud, c'est la culture de l'ensete (*Ensete ventricosum*) qui est la base des systèmes agricoles. L'ensete, ou faux bananier, est capable de résister à plusieurs mois de sécheresse. Il fournit, par sa tige et ses racines, la base amidonnée des repas de la famille et apporte, par ses feuilles, un précieux complément pour l'alimentation du bétail. La culture de l'ensete, pratiquée sur un mode assez intensif, a permis à près d'un quart de la population éthiopienne de rester à l'abri des grosses catastrophes socio-climatiques des 25 dernières années.

Cette diversité est ancienne et l'unité du pays s'est forgée petit à petit. L'histoire complexe du pays fut d'ailleurs marquée par l'opposition constante entre le centralisme politique et les forces périphériques. Ce centralisme prit ses racines au Nord, à la faveur du développement de l'Empire abyssin vieux de 3 000 ans. On peut encore aujourd'hui en admirer les vestiges dont les obélisques d'Axum symbolisent la grandeur et la richesse. Cet Empire, dont le "cœur" formé par les provinces du Nord représente moins du tiers de la superficie de l'Ethiopie, n'a cessé d'étendre son influence vers le Sud. Cette étendue se heurta d'ailleurs aux résistances des populations, aux guerres musulmanes et au relief montagneux. Ce n'est qu'à la fin du siècle dernier que la Grande Ethiopie prit sa forme actuelle, lors de la *conquête* des régions du Sud par l'empereur Ménélik II.

Les raisons qui expliquent cette conquête sont de même nature que celles qui motivèrent les grandes invasions coloniales dans tout le reste de l'Afrique¹¹. Les hauts plateaux du Sud constituèrent en effet un *grenier* où les dirigeants du Nord vinrent régulièrement puiser des ressources essentielles : esclaves, ivoire, or, céréales, troupeaux, puis plus tard du café (Gascon, 1995). Cette complémentarité régionale fut un des éléments qui conduisirent les capitales du pays à s'implanter au gré des siècles de plus en plus vers le sud. Cette avancée eut pour effet de parsemer le pays de monuments selon un axe nord-sud qui définit aujourd'hui le parcours touristique de la *route historique* : Axum, Lalibela, Gondar, Bahir Dahr, Ankober, jusqu'à la capitale la plus récente, Addis-Abeba, qui fut fondée par Menelik en 1887.

Aujourd'hui encore, la vie politique éthiopienne est toujours autant marquée par l'opposition entre un centre et une périphérie, et, dans une certaine mesure, entre le Nord et le Sud. La victoire en 1990 des combattants du Tigré (région située à l'extrême Nord de l'Ethiopie actuelle) contre le régime d'Addis-Abeba s'inscrit parfaitement dans cette problématique.

1.2. L'Ethiopie, "après tant d'orages"

En dehors de l'indépendance récente de l'Erythrée (1993), les frontières du pays sont restées à peu près inchangées depuis Menelik. Mais à quel prix ! L'Ethiopie a connu depuis 50 ans de

¹¹ L'Ethiopie fut le seul état Africain à résister à l'envahisseur colonial, notamment lors de la bataille d'Adoua en 1896 où les troupes de Menelik vainquirent les italiens. L'Italie de Mussolini prit sa revanche 40 ans plus tard et l'Ethiopie fut occupée de 1936 à 1941.

nombreux retournements qui donnent à la période actuelle un allure d'accalmie "après tant d'orages", expression tirée d'un documentaire filmé sur l'histoire éthiopienne. Ces retournements s'effectuèrent dans le cadre d'une croissance démographique soutenue : la population passa de 24 millions d'habitants en 1970, à plus de 50 millions au milieu des années quatre-vingt dix (Gascon, 1990).

De 1916 à 1975, l'Ethiopie fut marquée par la personnalité du Ras Tafari. Il fut régent jusqu'en 1930, date à laquelle il fut couronné empereur sous le nom d'Hailé Sélassié. Son couronnement fut perçu comme un événement d'importance internationale. Il faut dire qu'il avait su contrôler avec poigne une vive opposition intérieure et avait conduit son pays à siéger à la Société Des Nations dès 1923, c'est-à-dire à une époque où tout le reste de l'Afrique était colonisé. Il fut aussi un actif artisan de la création de l'OUA (Organisation de l'Unité Africaine) qui choisit, lors de sa création en 1963, d'établir son siège à Addis-Abeba. Sur un plan intérieur, l'empereur avait su créer les conditions d'une économie relativement dynamique, en favorisant le développement d'un système qualifié de *rentier* dont les principaux bénéficiaires étaient la classe dirigeante ainsi que quelques firmes occidentales. Subtile alliance entre féodalisme et capitalisme (Gascon, 1995), ce système allait cependant connaître ses limites.

En 1974, le pouvoir échappa à l'empereur à la faveur d'une grande crise, qui se révéla bientôt une révolution. Si la grande famine de 1974 coïncida avec la chute de l'Ancien Régime, elle n'en fut qu'un des nombreux facteurs. La révolution avait en fait été initiée par de nombreux groupes sociaux. Les plus actifs furent les sous-officiers de l'armée, ainsi que les membres les plus jeunes de l'intelligentsia formés en France ou dans d'autres pays d'Europe. Les premiers fournirent les forces militaires de la révolution alors que les derniers en assurèrent les bases intellectuelles.

Un système marxiste fut promulgué et une relative incertitude politique s'installa. Les dirigeants se succédèrent rapidement. Le *Derg*, comité militaire secret présidé par un sous-officier, Mengistu Hailé Mariam, s'imposa bientôt dans la difficile lutte pour le pouvoir. Il s'appuya sur une répression sanglante à Addis-Abeba. Dans les campagnes, il imposa une réforme agraire en mars 1975. Au Nord, le système foncier traditionnel avait permis depuis longtemps un accès à la terre relativement équitable. La réforme agraire y fut donc reçue avec réserves. Au Sud, le système foncier avait au contraire été caractérisé par une spoliation des terres agricoles par les soldats et les administrateurs de l'Ancien Régime. La réforme agraire y fut donc accueillie dans la liesse : elle venait effacer un système de tenure précaire. Elle "rendit" pour partie les terres aux paysans, tout en nationalisant les grandes exploitations privées qui devinrent des fermes d'Etat (Gascon, 1995).

Les orientations politiques qui suivirent s'inspirèrent du modèle soviétique, en instaurant un centralisme politique qui s'appuyait sur les *associations de paysans*. Ces associations étaient elles-mêmes subdivisées en comités de quartiers, les *kebeles*. En fait, les *Peasants Associations* furent assez peu autonomes et devinrent vite les "courroies de transmission" des autorités. Finalement, "c'était la vieille histoire des rapports entre accès à la terre et pouvoir [central] qui se poursuivait par-delà la fin de l'Ancien Régime" (Gascon, 1995, p. 127).

Comme dans la plupart des pays communistes, la révolution consacra l'abandon du modèle paysan et la collectivisation des moyens de production. Curieusement, les animaux dans les exploitations traditionnelles ne furent cependant pas touchés par cette collectivisation, et notamment les bovins. Gascon interprète cette particularité comme un *oubli* des révolutionnaires. Faye (1990)

semble plutôt évoquer l'idée selon laquelle les troupeaux auraient été laissés sous le droit privé, afin de modérer les effets de la réforme agraire et de *compenser* les expropriations.

Les fermes d'Etat furent la *vitrine* de l'agriculture socialiste. Elles engloutissaient chaque année entre 80 et 90 % du budget public consacré au secteur agricole. En retour, elles furent aussi le symbole du fiasco de la révolution agricole, n'assurant au début des années quatre-vingt que 1 % de la production nationale et seulement 35 % des surplus agricoles commercialisés. Le système planifié consacra au contraire les *beaux jours de la contrebande* et perturba l'organisation du commerce qui dut adopter des formes informelles de fonctionnement (Gascon, 1995).

Le système fut remis en cause de manière cinglante par la retentissante famine de l'année 1984, qui faisait suite à plusieurs années de sécheresse. En Europe, des concerts de musique pop se firent l'écho de cette famine qui fut suivie de près par les médias occidentaux. On dénonça en particulier les villagisations forcées et les déplacements de population des zones arides vers les hautes terres du Sud (Faye, 1989). En fait, c'est surtout le choix qui avait été fait de délaisser l'agriculture familiale qui fut *a posteriori* contesté à l'occasion des famines (Gascon, 1995 ; Purvis, 1995).

Le pouvoir montra finalement son incapacité à promouvoir le développement selon le modèle socialiste. Dès 1988, les orientations politiques changèrent et affichèrent progressivement des velléités à promouvoir l'économie de marché, jusqu'à l'abandon officiel du socialisme en mars 1990. Il faut dire que le régime, qui avait déjà englouti une bonne partie de l'effort de guerre contre la Somalie, rencontrait une résistance ininterrompue contre les régions du Nord (Tigré et Erythrée). La chute du soutien de l'URSS, conséquence directe de l'effondrement de l'Empire soviétique, consacra les dernières heures du régime de Mengistu.

1.3. La "Nouvelle Politique Economique" : l'économie de marché, entre centralisme et régionalisation

L'entrée dans Addis-Abeba de la rébellion du Nord, en mai 1991, marqua la victoire des forces périphériques. La coalition victorieuse était formée par les Tigréens du FPLT (Front Populaire de Libération du Tigrée) et les Erythréens du FPLE (Front Populaire de Libération de l'Erythrée). Le même mois, à la conférence de Londres, les Etats-Unis imposèrent au gouvernement déchu de remettre les pouvoirs aux fronts, à Asmara comme à Addis-Abeba.

Au Nord, l'ex-région d'Erythrée entra alors dans un processus d'indépendance qui fut validé par le référendum de mars 1993. Dans le reste de l'Ethiopie, Meles Zenawi mit en place un Gouvernement Transitoire largement dominé par le FPLT tigréen qui s'était recomposé dans le FPDRE (Front Populaire Démocratique Révolutionnaire Ethiope), aux côtés de quelques Oromos. Ce gouvernement de transition s'engagea dans un programme de libéralisation de l'économie : la *Nouvelle Politique Economique*. Ce programme, appuyé par un accord au titre de la Facilité d'ajustement structurel (FAS) avec le FMI, prévoyait d'ambitieuses réformes et une *transition vers l'économie de marché*. Le birr fut dévalué en octobre 1992 à 6 birr pour 1 \$US, ce qui mettait fin à une période de 30 ans pendant laquelle le birr s'était tenu au taux fixe de 2, 05 birr pour 1 \$US (Staal, 1995). Un système

de vente aux enchères de devises fut mis en place et permit de libéraliser partiellement le taux de change du birr¹².

En juin 1994, une nouvelle assemblée constituante, dont les élections avaient été boycottées par les partis d'opposition, proclama un Etat fédéral attribuant une large autonomie aux régions. Ces régions, héritées (partiellement seulement) de l'ancien découpage administratif, furent tracées sur des bases ethnolinguistiques. La carte de ces régions n'était toujours pas éditée début 1998. Une nouvelle constitution fut adoptée par l'Assemblée Constituante fin 1994 : elle prévoyait la concentration des pouvoirs aux mains du chef du gouvernement, en particulier par le biais d'agences directement gérées par le bureau du Premier Ministre (Privatization Agency, Agency for the Administration of Rented Houses, etc.). Un Oromo fut nommé président (poste devenu honorifique) et Meles Zenawi prit la direction du gouvernement.

Les administrations régionales se mirent en place progressivement à la suite des élections législatives de juin 1995, elles aussi boycottées par les partis d'opposition. Même si les privatisations prenaient du retard, le FMI continua de soutenir avec force les orientations du gouvernement. On publia des articles dithyrambiques sur l'Ethiopie qui citaient des taux de croissance élevés du PIB (12,3 % en 92/93).

S'il est difficile aujourd'hui de faire un bilan de la Nouvelle Politique Economique, on peut dire que l'économie éthiopienne fut essentiellement marquée de 1991 à 1997 par une forte incertitude. Il s'agit (i) de l'incertitude administrative liée à la redéfinition des pouvoirs nationaux et régionaux, (ii) des hésitations dans les privatisations des anciennes entreprises d'Etat et (iii) de la domination politique continue du FPDRE. Ces incertitudes limitèrent le développement de l'économie productive. Le secteur tertiaire fut moins affecté et connut une croissance importante à Addis-Abeba. On peut émettre l'hypothèse que ce développement des services fut lié essentiellement à l'entrée de capitaux saoudiens, au retour (suite à la chute de Mengistu) de capitaux éthiopiens auparavant expatriés, et au développement des entreprises tigréennes.

Au total, depuis 1975, c'est-à-dire en 23 ans, l'Ethiopie fut dirigée pendant 19 ans par un gouvernement provisoire¹³. L'incertitude institutionnelle fut donc une variable importante de l'histoire récente du pays. Les instabilités résultèrent d'ailleurs principalement de la difficulté du pouvoir central à prendre en compte les spécificités régionales, c'est-à-dire, depuis 1991, de la difficile répartition des prérogatives entre le pouvoir fédéral et les régions autonomes. C'est dans ce cadre que la transition progressive vers l'économie de marché s'opéra depuis 1990.

La ville d'Addis-Abeba fut particulièrement marquée par ces tensions politiques entre le centre et la périphérie. Les circuits commerciaux parvinrent plus ou moins bien à assurer l'approvisionnement vivrier de la ville, en réponse à l'accroissement rapide de la population.

1.4. Addis-Abeba et ses 2,5 millions de consommateurs

Située au pied des collines de Entoto, la ville d'Addis-Abeba s'étale à près de 2 500 mètres d'altitude. Aujourd'hui y vivent près de 2,5 millions de personnes (CSA, 1995) qui fourmillent dans un

¹² En janvier 1997, le dollar américain valait 6,6 birr environ.

¹³ De 1974 à 87 par un Gouvernement Militaire Provisoire, et de 1991 à 96 par un Gouvernement de Transition.

enchevêtrement de taxis, de piétons, d'ânes et de camions. Mégapole africaine, Addis-Abeba est aussi le siège d'une communauté diplomatique nombreuse qui étale ses richesses sans ordre apparent dans le fouillis des taudis, des quartiers commerçants et des ruelles bordées d'arbres et d'*ensete*. L'Eucalyptus, importé au siècle dernier d'Australie, fut l'arbre qui permit l'expansion de la ville. Il donna lieu à la mise en valeur des collines alentours dans le but de fournir du combustible et du bois d'oeuvre nécessaires au développement urbain (Gascon, 1995).

La construction du chemin de fer entre Addis-Abeba et Djibouti fut entreprise par les français sur ordre de Menelik à la fin du siècle dernier, et atteignit la capitale en 1917. La voie ferrée consacra la position centrale de la ville, carrefour entre le Sud (pouvoyeur de produits agricoles) et le commerce de longue distance. L'accès à l'extérieur du pays s'effectuait aussi bien par le Nord (via le port de Massawa), par l'Est (via la ville carrefour de Harar et via Djibouti) que par l'Ouest (via le Soudan). Aujourd'hui, le commerce des marchandises s'effectue préférentiellement par camions vers le port d'Assab (en Erythrée) et, dans une moindre mesure, par le train vers Djibouti (Gascon, 1995).

La ville d'Addis-Abeba souffre sans conteste de son manque d'urbanisme. A la fin des années trente, l'organisation spatiale de la ville fut modelée par les Italiens qui donnèrent à la ville une structure en étoile, avec au centre le quartier de Piazza. Les branches étaient formées par le départ des principales routes vers l'intérieur du pays. Les italiens déplacèrent aussi le quartier commerçant vers l'Ouest de la ville : il fut rebaptisé Mercato. A mi-chemin entre le souk et le marché africain, le Mercato est encore aujourd'hui le centre de l'économie commerçante, largement dominée par les musulmans. Les années soixante furent des années d'expansion forte de la ville qui atteignit 700 000 habitants en 1970. Elles virent la conservation de cette organisation en étoile, mais le centre fut déplacé légèrement vers le sud, Place de la Croix (Gascon, 1995).

Depuis 1970, la population urbaine a augmenté en moyenne de 5 % par an environ, avec un petit ralentissement à la fin des années quatre-vingt, probablement à cause des guerres. La ville s'est agrandie petit à petit sans ségrégation nette des quartiers résidentiels et des quartiers populaires. Entre les villas, sous des habitations précaires, vivent la majorité des habitants, *"puisant l'eau des rivières, égouts des effluents d'une cité de [2,5 millions] d'habitants, cultivant quelques épis de maïs, élevant des volailles et des petits ruminants, se chauffant et cuisant leur nourriture avec le bois de la forêt d'eucalyptus"* (Gascon, 1995, p. 151). Mais toujours, les différents types d'habitats restèrent cependant très mélangés.

Aujourd'hui, sur les 2,5 millions d'habitants, environ un tiers ont moins de 15 ans. Selon les statistiques officielles (CSA, 1995), on note 82 % d'orthodoxes, 3,9 % de protestants, 12,7 % de musulmans, 0,8 % de catholiques et 0,6 % d'adeptes d'autres religions. Près de la moitié des habitants sont amhara, 20 % sont oromo, 18 % sont guragais et environ 6 % sont tigréens. Un grand nombre de groupes ethniques sont aussi représentés à Addis-Abeba, mais dans des proportions beaucoup plus faibles (AAU, 1995). Encore une fois, il faut prendre ces distinctions ethniques avec prudence, tant sont nombreuses les familles dans lesquelles les origines sont mélangées.

Les ménages sont de taille assez élevée : 6,3 personnes en moyenne, soit un peu plus que dans les régions rurales. Environ 17 % des femmes enceintes étaient séropositives en 1996 et 97 (Fontanet *et al.*, 1998). On peut estimer le taux de chômage entre 35 et 41 % de la population active

(AAU, 1995 ; CSA, 1995). Seulement 18 % de la population active est salariée. Le revenu moyen par ménage semble être d'environ 310 birr/mois soit l'équivalent de 280 francs (HSS, 1995).

Pour faire face à cette pauvreté, les stratégies des acteurs consistent à diversifier leurs activités et ils pratiquent souvent une activité secondaire. Ces activités secondaires sont pour la plupart des commerces ou des artisanats (*small-scale business*). Elles représentent un appoint particulièrement important pour les ménages. Parmi les femmes qui sont épouses de chef de ménages, 20 % pratiquent ces petits business. Cette activité concerne même 63 % des femmes qui sont elles-mêmes les chefs de ménage. Ces business sont développés à un niveau ménager (c'est-à-dire dans le cadre du foyer) et se répartissent comme suit :

Tableau 3 : Importance des différentes activités économiques ménagères (business) des femmes à Addis-Abeba

	Importance (en % des business)
Confection / vente de bière locale (<i>tälla</i>) et autres alcools	35,1
Confection / vente d'hydromel local (<i>täjä</i>)	0,7
Confection / vente d' <i>enjära</i>	29,1
Fabrication / vente de charbon	1,5
Collecte et vente de bois de chauffe	3,7
Vente de fruits et légumes	6,7
Vente d'habits d'occasion	5,2
Fabrication et vente d'artisanat	8,2
Couture	7,5
Autres	2,2
Total	100,00

Source : AAU (1995)

Finalement, il existe assez peu de données sur Addis-Abeba et sur l'économie des ménages de la ville. De plus, la nomenclature utilisée est souvent hétérogène et difficile à interpréter. Des travaux importants restent donc à mener sur cette économie urbaine d'une grande complexité.

Cependant, les éléments disponibles soulignent quelques grands traits de l'économie périurbaine : (i) la croissance rapide de la population d'Addis-Abeba ; (ii) le faible pouvoir d'achat des consommateurs ; (iii) l'importance des activités informelles dans les revenus des foyers ; (iv) la faiblesse des infrastructures urbaines. Ces grands traits ne sont d'ailleurs pas spécifiques à l'Ethiopie. Ils montrent l'intérêt du marché urbain en forte croissance pour le développement de la production domestique. Ils soulignent aussi la complexité méthodologique relative à l'étude du marché de la capitale.

Mais si l'on retrouve ces caractères dans beaucoup d'autres mégapoles de l'hémisphère sud, il faut aussi noter que les produits laitiers tiennent une place *tout à fait à part* dans l'économie urbaine et dans les habitudes alimentaires des consommateurs d'Addis-Abeba. Cette particularité éthiopienne est une conséquence de l'importance de la tradition laitière sur les hauts plateaux éthiopiens.

2. La tradition laitière éthiopienne

Les lignes qui suivent éclairent les déterminants historiques de la tradition laitière éthiopienne. Elles essaient aussi de dresser un état des lieux de son importance actuelle. Cette tradition laitière s'exprime dans différents domaines de la société. Nous verrons d'abord que l'élevage bovin joue un rôle primordial dans les systèmes de production des hauts plateaux. Nous verrons ensuite que les produits laitiers possèdent en Ethiopie une grande importance qui est de nature culturelle, religieuse et économique.

2.1. Une présence ancienne de l'élevage dans les systèmes de production

Dès le Moyen Age, les voyageurs venus d'Europe en Ethiopie ont été très impressionnés par la richesse de l'agriculture des hauts plateaux et particulièrement par le nombre de têtes de bétail. Il semble que l'élevage fût déjà utilisé pour la production de traction, de viande et de lait. Au retour d'un voyage en Ethiopie au XVII^e siècle, le père jésuite Jérôme Lobo raconte que les vaches étaient la principale forme de richesse du pays. Une coutume consistait alors, pour les nobles, à fêter chaque millièrme vache de son troupeau en donnant un gigantesque banquet où étaient invités parents et amis. A cette occasion, on se baignait dans un bain de lait, celui des mille vaches ainsi fêtées (Pankhurst, 1990).

Comme l'explique Pankhurst, il est probable que les techniques agricoles n'aient pas foncièrement changé entre le Moyen Age et le XIX^e siècle. *"Farmers in the northern and central highlands made use of a small light plough drawn by two oxen. Cows were (...) reserved for either milking or eating. Oxen, on the other hand, were seldom killed unless unable to work"* (Pankhurst, 1990, p.133). Les bovins à triple fin (traction, lait et viande) tinrent donc très tôt une place centrale dans les systèmes de production des hauts plateaux.

Les soins aux animaux, qui incluait la traite, étaient assurés de manière régulière. La répartition sexuelle de ces tâches a varié considérablement d'une région à l'autre. Dans le Nord, comme au Tigrée, c'était l'homme qui assurait la traite. Dans le Sud, chez les Oromo, la production laitière était exclusivement du ressort des femmes. Au centre du pays, dans la région amhara, les femmes assuraient en partie la traite, pratique apparemment héritée de leurs voisines oromos (Pankhurst, 1990). Aujourd'hui, dans l'ensemble des systèmes traditionnels des hauts plateaux éthiopiens, c'est la femme qui est responsable de la production laitière.

Selon la FAO (1997), l'Ethiopie produit aujourd'hui 740 000 tonnes¹⁴ de lait de vache par an dont 95 à 97 % proviennent des systèmes de production traditionnels (Darnhofer, 1997; Staal, 1995). La population de vaches en lactation est évaluée à 3,53 millions de têtes, ce qui correspond à 12 % de l'effectif total de bovins. Le rendement moyen par vache est évalué à 209 kg/an. Ces performances sont faibles par rapport à des pays où la production laitière est assurée en majeure partie par des troupeaux spécialisés laitiers. Mais il correspond assez bien aux rendements moyens observés dans d'autres systèmes de production où l'élevage laitier n'est qu'une des finalités multiples de l'élevage (Vatin, 1996).

¹⁴ Ce chiffre n'inclut pas le lait tété par les veaux.

Les hauts plateaux assurent 75 % de la production totale de lait du pays, soit environ 550 000 tonnes/an. Selon des enquêtes menées sur les hauts plateaux entourant Addis-Abeba, les exploitations d'agriculture-élevage possèdent en moyenne 1 à 3 vaches laitières et entre 1 et 2 bovins de traits. Ces exploitations mixtes traditionnelles possèdent, de plus, 4 à 10 ovins en moyenne, et 1 à 2 animaux de bât. Elles exploitent environ 2,5 ha de cultures (Getachew Asamenew, 1987 ; Gryseels et Anderson, 1983).

Le beurre (*gebé*) est traditionnellement confectionné dans ces petites exploitations rurales par les femmes. On ajoute chaque jour le lait de la traite dans une jarre pour qu'il reste à fermenter. Au bout de quelques jours, lorsque la quantité de lait est suffisante, le lait fermenté (*ergo*) est baratté par agitation de la jarre. Cette opération dure en moyenne un peu moins d'une heure, durée au bout de laquelle se forment des granules de beurre. Les granules sont ensuite recueillis, lavés puis compactés en une masse homogène pour former un cône de beurre. Il faut environ 25 litres de lait pour confectionner 1 kg de beurre dans ces conditions. Le babeurre qui résulte de l'opération de barattage est, soit bu tel quel (*arera*), soit chauffé pour donner du fromage maigre caillé traditionnel : l'*ayeb*. Ce fromage est acide et possède une structure granuleuse. Il se conserve mal à température ambiante et ne peut être commercialisé que sur de petites distances. On obtient environ 3 kg d'*ayeb* à partir de 25 litres de lait baratté, c'est-à-dire à partir des sous-produits de la fabrication d'1 kg de beurre (O'Mahony et Ephraim Bekele, 1985). La vivacité de ces habitudes de production s'explique par l'importance culturelle et économique des produits laitiers traditionnels en Ethiopie.

2.2. L'importance culturelle des produits laitiers : habitudes culinaires, symbolique et interdits religieux

Dans l'histoire, le lait, symbole de richesse et d'abondance, était d'abord offert au visiteur. En signe d'accueil, on lui apportait un bol de lait frais, tradition encore aujourd'hui conservée et qu'apprécie le chercheur de terrain. En ville, aussi, le lait reste aujourd'hui un produit à forte connotation culturelle. On continue à le transformer en lait fermenté traditionnel, l'*ergo*, pour la consommation au foyer. Mais d'autres modes de consommation propres à la vie urbaine sont apparues. Le lait chaud est par exemple consommé pur (*safi*) ou additionné d'une petite quantité de café (*buna bewätät*) au travail ou dans les nombreux salons de thé de la ville. Ces nouvelles formes de consommation correspondent à des innovations purement urbaines. Elles semblent résulter en partie de l'influence extérieure, comme en témoigne l'utilisation du mot italien *macchiatto* pour désigner un mélange de 2/3 de lait et 1/3 de café. Mais l'importance de la consommation de lait hors foyer à Addis-Abeba semble aussi résulter de la transposition des traditions anciennes dans un contexte urbain. Ne dit-on pas, à Addis-Abeba, lorsqu'on est désespéré

"J'ai une vache qui vole dans le ciel et dont je ne puis tirer du lait." (proverbe amharique)

Outre le lait frais et fermenté, le beurre possède également en Ethiopie une haute valeur culturelle. Les récits des voyageurs témoignent d'abord bien sûr de l'utilisation dès le Moyen Age du beurre dans la cuisine. Il était utilisé selon le même type de recettes qu'aujourd'hui, c'est-à-dire pour la confection de sauces (les *wät*) accompagnant la viande, les légumes secs ou les légumes frais. Les sauces étaient consommées sur la crêpe traditionnelle (l'*enjära*) faite à base de farine de céréales

fermentée. Dès le XIX^e siècle, le beurre servait aussi d'accompagnement au café en infusion. Dans la partie sud des hauts plateaux, certains groupes mixaient même de la poudre de café grillé avec du beurre, pour en former des boules qui étaient sensées présenter des vertus nourrissantes et énergisantes (Pankhurst, 1990).

Aujourd'hui, en ville, on prépare toujours les plats traditionnels et en particulier les sauces (*wāt*) confectionnées à partir de beurre. Le beurre traditionnel (*qebé*), qui semble exclusivement commercialisé sous forme solide, est vendu par des commerçants de gros dont les entrepôts sont localisés au marché central d'Addis-Abeba, le Mercato. Il est ensuite transformé en huile de beurre (*net'er qebé*) au sein des ménages par chauffage et clarification. On lui ajoute de nombreuses épices qui sont soigneusement choisies par la ménagère (gingembre, ail, oignons, cumin, basilic, etc.). L'huile de beurre épicé se conserve ainsi à température ambiante pendant plusieurs mois. Les *wāt* au beurre sont en principe confectionnés les jours de fête ainsi que pendant les semaines ordinaires (Ministry of Agriculture, 1983). Le beurre est aussi incorporé dans de nombreuses autres recettes comme par exemple la viande hachée crue (*ketfo*), les bouillies de céréales, etc. (Daniel Mesfin, 1993). Le café au beurre est également préparé à Addis-Abeba, dans les foyers originaires du sud des hauts plateaux comme par exemple les Guragais.

Dans l'histoire, le beurre était aussi utilisé sur le corps pour ses vertus *cosmétiques*, comme *onguent* ou comme symbole de *réjouissance* (Bureau, 1994). Il était en particulier utilisé dans les cheveux. Il faut dire que l'usage voulait que les femmes se parent de coiffures splendides. L'entretien des cheveux était donc un geste d'une grande importance culturelle qui passait fréquemment par l'application de beurre sur la chevelure. Cet usage est interprété de différentes manières dans la littérature. Certains auteurs le comprennent comme un geste avant tout cosmétique, c'est-à-dire technique, pour l'entretien des cheveux. D'autres l'interprètent plutôt comme un geste symbolique se référant à des fêtes et à des cérémonies. Il concernait en priorité les femmes, mais aussi parfois des hommes. Des témoignages racontent ainsi qu'au XIX^e siècle, les soldats se préparant au combat aimaient à se revêtir d'habits splendides, et à se coiffer de tresses. En pareilles occasions, seuls ceux qui pouvaient se vanter d'avoir tué des combattants lors des précédentes batailles avaient le privilège de recouvrir leur chevelure de beurre (Pankhurst, 1990, p.154). D'autres témoignages racontent que dans certains groupes sociaux (comme chez les arsis), le corps des jeunes mariés était entièrement enduit de beurre lors des cérémonies de préparation au mariage, en signe de fête et de fertilité à venir (Baxter, 1984).

L'usage cosmétique semble de même avoir persisté jusqu'à aujourd'hui. La coiffure des femmes reste une dimension importante de la culture urbaine, comme en témoigne le grand nombre de salons de coiffure qui fleurissent dans les rues d'Addis-Abeba. Le beurre est, dans ce cadre, toujours utilisé pour l'entretien des cheveux. La littérature ne donne cependant pas d'information sur l'importance de ce marché.

La dimension symbolique du beurre est aussi encore bien présente aujourd'hui, notamment dans les traditions oromos. Les rassemblements annuels oromos sont suivis par un grand nombre d'habitants venus d'Addis-Abeba. C'est le cas pour la cérémonie de l'*Irrecha*, qui a lieu autour du lac Hora à Debre Zeit chaque année à la fin septembre, le dimanche suivant Meskal. Les participants viennent y fêter les bienfaits de la saison des pluies passée et l'arrivée de la saison fleurie. Certains

pèlerins étalent de petites mottes de beurre sur le bas des énormes troncs d'arbres qui bordent le lac, en général des figuiers sycomores (*Ficus sycamorus*). Ce geste symbolique peut être interprété comme une offrande en signe d'abondance (Anon., 1997).

On retrouve cette symbolique du beurre lors du pèlerinage oromo d'octobre au Mont Zuquala (sud de Debre Zeit). Les pèlerins, assis en petits groupes sous les figuiers ou les genévriers (l'arbre est l'emblème de la région oromo), boivent le café. Au cours de la journée, ils observent des rites divers. L'un d'eux consiste à déposer en signe d'offrande des poignées d'herbe (*qétéma*) ainsi que du *beurre* qu'on étale sur une grande pierre, appelée *sida*. Sur ces offrandes, on verse aussi un peu de café (Pankhurst et al., 1991).

La place des produits animaux dans les règles de vie religieuses témoigne aussi de la grande importance de ces produits. Selon la légende, l'Ethiopie fut christianisée au IV^e siècle par deux moines venus de Syrie : Fromentius et Adesius. Cette chrétienté africaine se répandit surtout dans le centre du pays. L'Eglise Orthodoxe d'Ethiopie développa une liturgie d'inspiration Syriaque. Selon ces règles, le clergé, mais aussi le reste de la population chrétienne orthodoxe, devait pratiquer de longues périodes de jeûne. Les jours d'abstinence, qui comptaient pour à peu près la moitié de l'année, incluaient un Carême (précédant la fête de Pâques) long de 56 jours. On notait aussi le jeûne des Apôtres (10 à 40 jours), le jeûne de l'Assomption (16 jours), le jeûne précédent Noël (40 jours), ainsi qu'une série d'autres jeûnes de courtes durées.

Durant ces jeûnes, la fréquence des prises des repas pouvait ne pas être modifiée, mais les produits animaux étaient interdits : lait, beurre, oeufs et viandes. Le jeûne était, semble-t-il, suivi assez scrupuleusement. Les ennemis musulmans choisirent d'ailleurs parfois les périodes de jeûne pour mener leurs campagnes militaires. Ainsi, le chef musulman Mahfuz aurait, d'après la légende, profité 24 années de suite de la période du Carême pour envahir les régions chrétiennes.

Les périodes de jeûne semblent avoir gardé jusqu'à aujourd'hui une grande importance à Addis-Abeba (Daniel Mesfin, 1993). Les 82 % d'orthodoxes de la ville suivent au moins pour une partie d'entre eux les principaux jeûnes du calendrier liturgique. Les non orthodoxes sont d'ailleurs assez régulièrement confrontés à cette réalité lorsqu'il s'agit de dénicher un restaurant de cuisine éthiopienne qui puisse servir un *wât* pendant la période du Carême...

Tous ces signes montrent en tout cas l'importance encore actuelle des habitudes traditionnelles de consommation liées aux produits laitiers à Addis-Abeba. La consommation du beurre est ancrée de manière très forte dans la symbolique de ce produit, en particulier pour les populations du sud des hauts plateaux (Oromos, Guragais, etc.), et l'on peut définir une *culture éthiopienne du beurre* à l'image de celle qui existe au Tibet. Cette culture du beurre explique que ce produit ait été, dans l'histoire éthiopienne, d'une grande importance économique.

2.3. L'importance économique des produits laitiers : le beurre, une marchandise

Les relations sociales furent dans l'histoire profondément marquées par les produits animaux. Si les troupeaux furent assurément des signes de distinction sociale, ils furent aussi l'objet de prélèvements de la part des féodaux ou de l'Eglise. Le beurre intervint aussi dans ces échanges : il

faisait également partie de ces oblations en nature. A l'intérieur de la société rurale, le beurre faisait aussi l'objet de nombreux cadeaux. On peut citer par exemple les présents en nature qui étaient offerts par le gendre à la famille de la future épouse trois ou quatre mois avant le mariage (Pankhurst, 1990).

En plus de ces usages de types sociaux, le beurre était également échangé sur les marchés et faisait l'objet d'un commerce de grande envergure. Il apportait dans certaines régions une importante source de revenu pour les paysans.

Dans l'Ethiopie ancienne, il existait comme partout en Afrique deux types de commerce : l'un reposait sur des échanges locaux et l'autre sur des échanges de longue distance. Le *commerce local* se réalisait sur les marchés villageois hebdomadaires. Dans ce commerce, l'orge était la principale monnaie d'échange. Les produits vivriers, dont le beurre, y étaient échangés par petites quantités. Ces marchés locaux pouvaient être d'une importance commerciale non négligeables par le nombre de personnes qu'ils drainaient.

Parallèlement, le *commerce de longue distance* reposait sur des réseaux de commerçants organisés qui étaient quasiment tous musulmans. Il empruntait des routes caravanières qui reliaient entre elles les plus grandes villes et les étapes commerciales. Il consistait en des échanges de produits variés, locaux et importés, en grandes quantités. Le beurre faisait partie des produits locaux collectés par ces commerçants, expédiés à dos de mules et échangés sur les marchés urbains ou dans les ports. Les marchés ruraux constituaient les extrémités de ces réseaux par lesquels les produits agricoles étaient collectés et les produits importés vendus au détail.

Plusieurs voyageurs témoignent de l'activité de ce commerce de beurre de longue distance. Il semble qu'il ait été d'abord destiné à l'avitaillement des navires qui assuraient le commerce sur la Mer Rouge (Pankhurst parle de *sundry provision*, c'est-à-dire de réserves en vivres). Un premier courant était donc dirigé vers le Nord, en direction de Massawa. D'autre part, il semble que le beurre n'ait pas été seulement vendu comme vivre, mais qu'il fût aussi très tôt l'objet d'exportations vers des zones éloignées. Comme le miel, les céréales ou les animaux, le beurre était échangé contre des étoffes, du sel, de l'ivoire, de l'or, des esclaves, etc. Dès la fin du XVII^e siècle, les principales routes commerciales étaient celles dirigées (i) vers Massawa, (ii) vers Harar via le village d'Aleyu Amba et (iii) vers le Soudan. La capitale, Gondar, était située à la jonction entre ces trois routes.

Il est difficile d'évaluer l'importance qu'a eu ce commerce dans le passé. Mais on peut émettre l'hypothèse que, sur les hauts plateaux éthiopiens, le beurre fut très tôt une marchandise. S'il était auto-consommé, il était aussi et surtout fabriqué pour être échangé sur les marchés locaux et participer au commerce de longue distance. Le beurre était transporté sous forme solide (beurre fermier) ou sous forme liquide (beurre fondu). En plus des exploitations d'altitude, il semble que l'élevage pastoral ait joué un rôle non négligeable dans l'alimentation de ces réseaux commerciaux.

Aujourd'hui, sur les hauts plateaux, on peut évaluer la production laitière par ferme à environ 1 kg par jour, dont 25 % est consommée sous forme de lait liquide et 75 % transformé en beurre. Une partie du babeurre est ensuite transformé en *ayeb* (Getachew Asamenew, 1987). Selon la FAO (1990), 1/3 du beurre produit de la sorte serait commercialisé. Une rapide approximation donne une production pour la vente d'environ 0,3 kg de beurre par mois et par exploitation, soit 4 kg de beurre par an (O'Mahony et Ephraim Bekele, 1985). Selon la FAO (1997), environ 5 000 tonnes d'*ayeb* et 10 000

tonnes de beurre auraient été produites en 1996 dans tout le pays, ce qui semble représenter en fait uniquement les quantités commercialisées.

Les usages traditionnels du *qebé* expliquent que le marché en beurre d'Addis-Abeba soit d'une taille importante. Reusse et Bouscharain (1971, p. 13) évaluent la consommation hebdomadaire des ménages à 0,7 kg de *qebé*, ce qui équivalait, en 1970, à un marché d'environ 7 000 t/an, pour une production nationale évaluée à 30 000 tonnes¹⁵. Selon eux, *"an estimate of 7 000 tons annual supplies to Addis Ababa may not be unrealistic"*. Les auteurs notent aussi de fortes variations saisonnières dans l'offre et dans la demande (en raison des fêtes). Ils mentionnent également des importations de ghee et d'huile de beurre végétal dont environ 700 t seraient consommées annuellement à Addis-Abeba à la même époque. Mais Reusse et Bouscharain soulignent la préférence des consommateurs pour le *qebé* par rapport à ces produits importés : *"In spite of the up to 50 % lower retail prices of these imported substitutes consumer preference favours the domestic butter product. However, the latter is frequently blended with the imported substitute at household and assumedly also at trade level"*. Cependant, aucune précision n'est donnée sur ces substitutions.

En fait, ces approximations cachent d'énormes disparités dans l'importance de la commercialisation du beurre selon les régions de production. Dans une remarquable étude, Baxter (1984, p. 467-8) montre par exemple l'importance culturelle, sociale et économique du marché du beurre pour les exploitations arsi situées à l'est de la vallée du rift. Parlant du marché hebdomadaire de Kofele sur lequel sont échangées d'importantes quantités de beurre, qui sont ensuite expédiées vers Shashemene, Baxter écrit : *"It would be hard, and certainly far, far beyond the capabilities of any officials concerned with development, to devise a more economical, convenient and sensitive system"*. Baxter ajoute que les échanges de beurre représentent une des seules opportunités pour les femmes pauvres (veuves, divorcées ou mariés à des hommes pauvres) d'obtenir de la monnaie en liquide : *"Women had very few opportunities to get their hands on any cash, but this exchange system enabled a few to adapt their traditional role in a culturally acceptable manner and to make a few dollars"*.

Pourtant, à part cette étude, nous n'avons trouvé aucune référence bibliographique traitant de l'importance économique du marché du beurre traditionnel. Une étude du Ministère de l'Agriculture (1983) souligne le manque de connaissance sur ce marché : *"No statistics on the quantity of butter manufactured, marketed or consumed are available"*. Les *wät* au beurre sont-ils consommés uniquement pendant les fêtes ou bien sont-ils consommés régulièrement par les ménages ? A quelles fréquences les femmes d'Addis-Abeba utilisent-elles du beurre pour un usage cosmétique ? Quel est le pourcentage des consommateurs urbains qui respectent scrupuleusement les périodes de jeûne recommandées par l'Eglise orthodoxe éthiopienne ? Les préférences des consommateurs rendent-elles impossible la croissance des importations de ghee ? Comment, finalement, se traduit en terme économique la remarquable survivance de la tradition laitière éthiopienne aujourd'hui ?

Toutes ces questions sont restées jusqu'à présent sans réponse. On constate en fait une certaine *cécité* de la littérature sur l'importance culturelle et économique des produits laitiers

¹⁵ Sur ces 30 000 tonnes, 1/3 seraient commercialisés (FAO, 1990), soit 10 000 tonnes. On retrouve bien l'ordre de valeur donné par la FAO (1997) et cité au paragraphe précédent.

traditionnels. Nous allons voir que cette *cécité* s'explique par l'absence de prise en compte des systèmes traditionnels dans les modèles de développement laitiers. Ces derniers ont au contraire concentré leur attention sur les unités de production situées dans un rayon proche de la ville et susceptibles de livrer du lait frais.

3. La ceinture laitière et le modèle industriel

L'histoire récente du développement de la production laitière périurbaine peut se découper en trois phases. La première phase commence après la deuxième guerre mondiale et correspond à la fin de la période impériale. Elle fut marquée par un développement du capitalisme laitier périurbain. La seconde phase qui débute en 1975 vit l'avènement d'un système industriel planifié sous le régime du *Derg*. Et la troisième phase qui commence en 1991 fut marquée par un retour progressif au modèle industriel privé, ainsi que par l'émergence de modèles alternatifs de développement.

3.1. Introduction : la ceinture laitière

A la différence du beurre ou du fromage, le lait frais est difficilement échangeable sur des longues distances. La consommation du lait frais dans les villes éthiopiennes a donc été rendue possible par le développement d'une production laitière à proximité des centres urbains. Les écrits témoignent de l'existence assez ancienne de cette production de lait en périphérie des grandes villes. Gondär comprenait à la fin du XVIII^e siècle à peu près 60 000 habitants. Massawa, de par son importance portuaire, possédait aussi vraisemblablement une population nombreuse. Autour de ces deux villes semble s'être développée une agriculture périurbaine et notamment une activité laitière dynamique. Des voyageurs français rapportèrent en 1838 un témoignage intéressant : "*There were many flocks in the neighbourhood [of Gondar] which furnished the old metropolis with large quantities of milk products*" (Pankhurst, 1990, p. 147). A propos de Massawa, les mêmes voyageurs ajoutent : "*The port, an island, was dependant on the mainland for all sorts of supplies, including milk, cattle, and goats. (...). Water was also supplied to the island.*" (Pankhurst, 1990, p. 216).

La production périurbaine de lait existe donc en Ethiopie depuis un grand nombre d'années. La présence d'animaux de races traditionnelles en périphérie proche des villes a, semble-t-il, permis aux populations urbaines de consommer du lait frais depuis au moins le début du XIX^e siècle. On trouve encore aujourd'hui, dans Addis-Abeba et dans la périphérie proche des élevages orientés vers la production de lait frais qui témoignent de cette héritage de l'histoire laitière périurbaine (Staal, 1995). C'est sur cette base que s'est développée depuis 50 ans autour d'Addis-Abeba une *ceinture laitière* de plus grande importance.

On définit la *ceinture laitière périurbaine* (en anglais, *milk-shed*) comme l'ensemble des unités de production laitières qui livrent du lait frais à la ville. Parmi ces unités, on trouve les exploitations laitières urbaines qui subissent une forte pression du foncier. Elles exploitent leurs animaux en hors-sol (*zero grazing*) ou en arrière-cour (*backyards*). A l'inverse, les exploitations périurbaines sont celles qui, situées à un rayon plus large autour de la ville, disposent d'un accès plus aisé aux pâturages. Ces unités périurbaines pratiquent un mode d'élevage utilisant (partiellement au moins) les ressources en pâture (*open grazing*). Comme les autres, elles livrent du lait frais à Addis-Abeba (Staal, 1995).

Le développement récent de la ceinture laitière s'appuya sur de nombreux projets de développement laitier qui inclurent l'importation de races laitières améliorées, l'insémination artificielle, les services d'appui à la production, l'amélioration des pâturages et des fourrages, la santé animale et le développement d'un réseau moderne de collecte et de transformation en lait liquide. Les lignes qui suivent retracent l'histoire du développement laitier périurbain. Il montre l'impact des différentes politiques et des projets sur la modernisation de la ceinture laitière périurbaine et souligne les échecs des rares initiatives menées en zone rurale.

3.2. La période impériale et le modèle laitier industriel

Il semble que le premier pas de cette modernisation date de l'année 1947. Il consista en un don des Nations Unies (Relief and Rehabilitation Agency) de 300 vaches de race laitière occidentale, d'une petite unité de chauffage du lait et d'une emballeuse manuelle. La ferme impériale qui hérita de ces dons (ferme Shola) était sous la dépendance du Ministère des Affaires du Palais. Elle passa ensuite sous l'autorité du Ministère de l'Agriculture (CFD, 1996).

En 1961 fut créée une institution nationale chargée des initiatives en matière de modernisation laitière : la AADI (Addis Ababa Dairy Industry). Cette organisation fut chargée de mettre en place une usine de transformation du lait : l'usine Shola. Cette initiative fut soutenue par l'UNICEF et avait pour objectif de produire du lait pasteurisé pour les consommateurs d'Addis-Abeba. Des centres de collecte de lait dans les environs immédiats de la ville (moins de 70 km) furent installées. Ils comprenaient des centres de refroidissement du lait. La capacité de traitement s'élevait initialement à 10 000 litres/jour (Finnagro, 1982).

L'usine Shola fut ensuite agrandie en 1969 à une capacité de 30 000 litres/jour. Le rayon de collecte du lait frais s'élargit à 120 km, mais était toujours assuré par des camions. Seules les exploitations toutes proches des routes carrossables pouvaient donc bénéficier de cette collecte organisée. A la fin des années soixante, près de 200 personnes travaillaient pour l'AADI (à la laiterie Shola) qui possédait en outre un total de 19 camions. Ces derniers collectaient le lait à partir de plus de 24 centres de collecte et de plusieurs fermes privées¹⁶. La laiterie traitait un peu plus de 12 000 litres/jour, soit environ la moitié de sa capacité.

En 1971, à cause du développement des fermes commerciales privées autour d'Addis-Abeba, une agence nationale fut créée : la DDA (Dairy Development Agency). Elle avait pour rôle : (i) d'aider au développement de fermes laitières, (ii) d'assurer la formation des producteurs laitiers et des techniciens, (iii) d'importer et de multiplier des animaux de races laitières améliorées et (iv) d'encourager et de supporter la recherche. La DDA remplaça l'AADI. Cette initiative eut le soutien de la Banque mondiale qui concéda notamment des prêts aux producteurs. Devant ce dynamisme, on décida d'augmenter les capacités de la laiterie Shola de 30 000 à 60 000 l/jour (Finnagro, 1982; ILACO, 1974 ; Reusse et Boucharain, 1971).

Le modèle de développement qui servit de base à ces orientations était un modèle *industriel productiviste* destiné à imiter les succès d'alors de la deuxième révolution laitière occidentale. Selon ce

¹⁶ Parmi les fermes privées qui opéraient en 1969 on trouvait les suivantes : Shola farm, Holeta farm, Alete farm, Fit. Messai farm, Princess Tessagn farm, Ato Tareegn farm, Genet Asfaw farm, etc.

modèle, la production laitière était assurée par des exploitations individuelles sensées mettre en oeuvre des techniques de production intensives : utilisation de génotypes améliorés (Holstein ou vaches croisées Holstein x zébus locaux), alimentation rationnée à l'étable à base de fourrages et de concentrés, suivi vétérinaire, livraisons journalières de lait frais. A l'inverse, la transformation devait être assurée par une laiterie centrale chargée de collecter le lait, utilisant des techniques industrielles et fabriquant des produits de type européen (lait pasteurisé, beurre pasteurisé, fromages divers, etc.).

Pour mettre en place ce modèle, les autorités éthiopiennes avaient fait le choix d'un système d'économie mixte qui s'appuyait à la fois sur des structures privées (les fermes) et sur des structures publiques (l'usine Shola). Il semble que ces orientations aient été globalement suivies de succès dans la modernisation du secteur laitier jusqu'en 1974. Les quantités de lait livrées à la laiterie Shola passèrent de 10 000 l/jour en 1971 à 30 000 l/jour pendant la saison des pluies 1975. Un total de 41 prêts avaient été contractés pour un montant de 1 millions de dollars éthiopiens et 396 vaches laitières de races croisées avaient été distribuées aux fermiers participant aux projets (FAO, 1978).

Les producteurs laitiers ruraux n'étaient pas pris en compte dans ce projet, sauf pour une minorité d'entre eux qui avaient accès aux quelques centres de collecte parsemés çà et là sur les routes goudronnées principales. Ces producteurs produisaient environ 1/3 de l'approvisionnement de la laiterie, ce qui ne représentait que 10 % de la consommation totale du lait liquide à Addis-Abeba. La collecte le long des grands axes routiers était assurée par des camions réfrigérés de la DDA, et il faut reconnaître que ce schéma de collecte faisait partie intégrante du modèle industriel.

3.3. Les années 75-90 : le modèle industriel à l'épreuve de l'économie planifiée

A partir de 1975, ce modèle productiviste dut s'adapter aux nouveaux impératifs du *Derg*. Les grandes orientations qui avaient été prises par la DDA subirent les contrecoups de la révolution. La conséquence directe de ces changements fut une remise en question du modèle d'économie *mixte*. D'une part, on décida de développer une économie planifiée qui serait chargée de mettre en oeuvre le modèle industriel. D'autre part, les choix publics furent marqués par une grande pesanteur administrative¹⁷.

La plupart des fermes laitières commerciales furent nationalisées. Les prix du lait acheté par la laiterie furent fixés de manière administrée en toute indépendance par rapport au secteur privé (qui continuait à être actif de manière informelle malgré les nouvelles orientations). Alors que le prix de vente du lait directement aux consommateurs atteignait 60 cents/l, l'usine Shola achetait le lait aux producteurs à seulement 34 cents/l. Le secteur informel prit de l'importance. "*The producers were not only able to get a better price for their milk through direct sales to consumers but also could evade quality control and tax obligations*" (FAO, 1978, p. 7).

Il semble que cette gestion administrée des prix ait été motivée par une politique de subvention aux consommateurs. L'enjeu était toujours de fournir du lait de bonne qualité sanitaire aux consommateurs les plus pauvres. Non seulement la laiterie fournissait gratuitement du lait à des centres de santé (condition exigée par l'UNICEF, partenaire du projet), mais surtout, elle

¹⁷ Le coût effectif du doublement de la capacité de traitement de l'usine Shola s'avéra 6 fois plus important que le coût initialement prévu (Finnagro, 1982).

commercialisait le lait pasteurisé à un prix modique (54 cents/l) (FAO, 1978). Les agences internationales militèrent en faveur d'un ajustement des prix en fonction des variations de l'offre et de la demande, mais les autorités restèrent sourdes à ces recommandations. Les quantités de lait traitées par l'usine Shola diminuèrent progressivement jusqu'à représenter moins de 30 % de l'offre totale de lait frais. Les installations de la laiterie étaient largement sous-utilisées (FAO, 1978).

En 1977, des surplus à très bas prix étaient disponibles sur le marché mondial. Il fut décidé d'augmenter la fourniture de lait "*de bonne qualité hygiénique*" (toujours selon la même formule) aux consommateurs d'Addis-Abeba en important de grandes quantités de poudre et d'huile de beurre avec l'aide du Programme Alimentaire Mondial¹⁸ (FAO, 1978). Les importations à bas prix avaient donc été perçues comme la solution à la sous-utilisation des installations de la laiterie.

Les projets de soutien au développement laitier autour d'Addis-Abeba furent nombreux pendant la deuxième moitié des années soixante-dix : en plus du projet du PAM, on trouvait un projet de développement laitier FINNIDA/UNICEF, ainsi qu'un projet intitulé "*Assistance in dairy development in Ethiopia*" financé par la FAO et l'UNDP, pour n'en citer que quelques-uns. Ces initiatives se focalisèrent sur le soutien au fonctionnement de la laiterie Shola et sur l'appui au personnel de la DDA. Elles eurent donc pour effet de supporter les choix en faveur du modèle industriel.

En milieu rural, quelques projets apportèrent un soutien aux coopératives qui avaient été mises en place sur un modèle soviétique. Il s'agissait en fait de coopératives publiques dont la gestion posa de nombreux problèmes liés à l'interférence des pouvoirs politiques (Staal, 1995). De plus, les équipements de traitement du lait étaient en général sur-dimensionnés, comme par exemple dans le cadre du projet ARDU (Arsi Rural Development Unit) financé en partie par le gouvernement suédois. Ces initiatives n'eurent donc qu'un impact limité sur la production laitière rurale, même si elles eurent pour effet de diffuser un nombre important de vaches croisées.

La DDA fut remaniée en 1980 par le Ministère des Fermes d'Etat et mise sous l'autorité de l'Ethiopian Livestock Development and Meat Corporation. Elle prit le nom de la DDE (Dairy Development Enterprise). Elle fit preuve dans les années qui suivirent d'une incapacité à promouvoir le développement laitier autour d'Addis-Abeba. Le modèle des fermes d'Etat s'avéra un échec : les rendements moyens par vache ne dépassèrent pas 3 litres/jour, ce qui était très faible pour des vaches de races pures exotiques. Les quantités de lait livrées à la DDE stagnèrent autour de 10 000 litres/jour entre 1979 et 1989, c'est-à-dire au 1/6^e de sa capacité. Les prix au producteur restèrent très bas même s'ils augmentèrent en 1984 à 0,5 birr/litre.

Alors qu'aucune aide n'était dirigée vers les petits producteurs indépendants, la production hors-sol intra-urbaine se développa pendant toutes ces années. Afin d'échapper au modèle imposé par l'état, elle opéra de manière cachée en gardant les animaux dans les arrière-cours (*backyards*). Elle développa en particulier une production laitière à partir de vaches de races croisées sur la base des génotypes importés (Holstein) dans le cadre des grands projets périurbains (Staal, 1995). Cependant, jusqu'au début des années 90, ni les instances politiques, ni les experts internationaux ne reconnurent le rôle important de la production informelle. Cette mauvaise réputation tenait essentiellement à ce que ces producteurs urbains commercialisaient du lait cru sans aucune garantie sanitaire. On ne se posait

¹⁸ Projet "Ethiopia 2 000" à partir de 1977 puis "Ethiopia 2 500" de 1983 à 1993.

pas la question de savoir si les consommateurs faisaient ou non bouillir le lait, afin de maîtriser ces risques. On avait décrété que seul le lait pasteurisé (et donc le modèle industriel) offrait un modèle pour le développement de la ceinture laitière (FAO, 1978).

3.4. Le retour progressif à l'économie de marché

Les événements de 1990 déstabilisèrent le fonctionnement de la laiterie Shola. Les quantités livrées baissèrent à moins de 4 000 l/j de 1991 à 1993. L'objectif affiché du nouveau gouvernement fut la promotion d'une économie de marché qui incluait la privatisation de la laiterie. La monnaie fut dévaluée et les importations du PAM cessèrent. Les prix d'achat du lait aux producteurs par la laiterie Shola passèrent en 1993 de 0,65 à 1,0 birr/litre (Staal et Shapiro, 1996). Le secteur privé fut à nouveau autorisé à opérer et l'on vit réapparaître progressivement au grand jour des fermes commerciales en réponse à ce mouvement de libéralisation. De petites laiteries artisanales urbaines se développèrent et des projets de construction d'unités industrielles privées se dessinèrent. Ces derniers profitèrent de prêts intéressants concédés par les services publics (Gravier, 1997). La laiterie Shola perdit petit à petit son monopole mais elle continua à jouer un rôle *d'acheteur résiduel* du lait frais, par exemple dans les périodes de jeûne.

Cependant, d'importantes réorganisations des services publics eurent lieu : on remania les ministères plusieurs fois entre 1990 et 1997 et on mit en place les institutions chargées de la mise en œuvre de la politique des régions autonomes. Ces changements perturbèrent les choix publics et aucune politique nationale de développement laitier n'émergea autrement que dans des textes (Staal, 1995, Belachew Hurissa *et al.*, 1994). En 1997, la laiterie Shola n'était toujours pas privatisée. Elle achetait toujours le lait à 1 birr/litre alors que les prix du marché se situaient entre 1,5 et 2 birr/litre (Gravier, 1997). De plus, les contrôles bactériologiques des laits à l'arrivée à la laiterie, au cours des phases de transformation et au niveau des produits finis n'étaient pas pratiqués. Les installations de la laiterie étaient anciennes, défectueuses et mal entretenues. Cette unité de production n'était donc pas industriellement fiable (Maurice, 1996).

Une association de producteurs privés vit le jour en 1992 : l'Addis Ababa Dairy Producers Association, qui affirmait représenter 90 % des producteurs urbains et une grande proportion des producteurs périurbains de lait frais. Cette association fut reconnue par les autorités locales. Elle eut un rôle important dans la prise de conscience générale de l'importance de la production informelle pour l'approvisionnement en lait de la ville. On réalisa que ces fermes représentaient plus de 80 % de la production de la ceinture laitière (Duteurtre, 1993 ; Staal, 1995). Cependant, l'association ne parvint pas à transformer ses projets en réalisations concrètes.

3.5. L'émergence du modèle alternatif des "users groups"

À côté du développement de la ceinture laitière, peu d'initiatives réussirent à promouvoir la production laitière rurale. Néanmoins, on vit émerger sous l'impulsion du CIPEA un modèle de petites coopératives laitières rurales. En 1987, 15 coopératives avaient été suivies par le CIPEA qui avait recommandé la mise en place d'unités villageoises traitant 100 à 200 litres/jour. Les équipements utilisés étaient des écrémeuses (ou centrifugeuses) et des barattes en bois à entraînement manuel. Les produits confectionnés par ces ateliers étaient du beurre fermenté, du fromage frais traditionnel, ainsi que du lait écrémé fermenté (O'Mahony et Peters, 1987).

Ce modèle fut repris dans le cadre d'un projet du Ministère de l'Agriculture soutenu par des finlandais (FINNIDA). Destiné à promouvoir le développement laitier en zone rurale, ce projet vit le jour au début des années quatre-vingt-dix sous le sigle SDDP (Smallholder Dairy Development Project). Il faisait suite au projet intitulé Selale Peasant Dairy Development Pilot Project qui avait été un relatif succès entre 1987 et 1992. Il était basé sur la mise en place de structures communautaires privées, les *user groups*, destinées à faciliter l'accès aux services et aux débouchés pour les producteurs individuels. Le SDDP permit l'importation de 450 vaches croisées qui furent distribuées à des fermiers. Le projet favorisa aussi la mise en place de plusieurs ateliers sur le modèle de ceux recommandés par le CIPEA. L'avènement de ces nouvelles formes d'ateliers fut rendu possible par l'évolution de la législation, même si le terme *coopérative* garda une mauvaise connotation. Ils s'engagèrent avec succès dans la production de beurre fermenté et d'*ayeb*.

A l'heure actuelle, ce modèle reste marginale. Mais il semble qu'il puisse être repris dans plusieurs contextes, y compris par des transformateurs privés qui installent de petits ateliers de transformation en zone rurale. L'un d'eux, installé à Sululta, à 30 km au Nord d'Addis-Abeba, commercialise du beurre fermenté ainsi que du lait écrémé frais et fermenté.

3.6. Conclusion : quel avenir pour les unités dites "informelles" ?

Au total, le *modèle industriel productiviste* a prévalu en Ethiopie jusque dans les années quatre-vingt chez les responsables des orientations politiques. Il est encore aujourd'hui fortement présent. Selon ce modèle, l'approvisionnement de la ville en produits laitiers doit passer par la mise en place d'un secteur laitier de type industriel en zone périurbaine. Ce modèle suppose des investissements importants en cheptel de race améliorée et en équipement de collecte de lait frais et de transformation industrielle. Cette vision du développement privilégie la fabrication de produits pasteurisés qui sont sensés présenter des garanties sanitaires pour les consommateurs.

Ce modèle offrit des perspectives aux investisseurs privés, ainsi qu'aux petits producteurs situés le long des principales voies de communication. Mais il ne put être mis en oeuvre de manière efficace dans le cadre d'une économie planifiée. De plus, il n'eut qu'un impact très limité en zone rurale, puisque seuls quelques centres de collectes permirent aux producteurs situés en bordure des routes goudronnées de commercialiser leur produit via la laiterie Shola. Enfin, il ne prit pas en compte les nombreux producteurs intra-urbains et périurbains du secteur dit "informel", qui, pourtant, assurèrent la plus grosse part de l'approvisionnement en lait de la capitale.

Les politiques et les projets furent longs à prendre en compte l'importance de la petite production laitière intra-urbaine et périurbaine. Si, aujourd'hui, on reconnaît la contribution de ce secteur laitier informel périurbain, on comprend encore mal quelles sont ses perspectives de développement. Certes, les services d'insémination artificielle sont désormais officiellement mis à leur disposition. Mais les aides publiques ne leur sont toujours pas destinées. Le modèle productiviste reste encore le modèle de référence, et l'enjeu des politiques demeure "*d'incorporer le secteur informel dans le secteur formel*" (Staal et Shapiro, 1996, p.15). Alors que les producteurs urbains indépendants fournissent 80 % de l'approvisionnement en lait de la capitale, on souligne qu'ils continuent à *éviter* les taxes. Plutôt qu'une forme *dynamique* du développement laitier, le développement des producteurs urbains est encore aujourd'hui présenté comme le résultat de *distorsions* résultant de *politiques*

publiques inadaptées (Staal et Shapiro, 1996). La production urbaine informelle reste en Ethiopie une forme *tolérée* du développement, mais n'est pas encouragée.

La production rurale traditionnelle fut quant à elle tout simplement ignorée. Sur plusieurs dizaines d'études et de rapports sur le développement laitier en Ethiopie publiés entre 1970 et 1996, aucune n'a étudié de près le marché du beurre traditionnel si l'on excepte Belachew Hurrissa *et al.* (1994). Les quelques évaluations "à la louche" donnaient à penser que ce marché apportait pourtant des revenus considérables aux producteurs isolés (Ministry of Agriculture, 1983 ; Reusse et Boucharain, 1971). Au contraire, les études furent bâties sur l'hypothèse que la production laitière traditionnelle était *rétrograde* et n'offrait pas d'intérêt pour le développement du pays. D'ailleurs, on réservait l'adjectif *commercial* pour les unités de production de la ceinture laitière, sans se douter que le beurre traditionnel avait été, depuis des siècles, une *marchandise*. Seules quelques études de technologues laitiers s'intéressèrent de plus près aux produits laitiers traditionnels et aux perspectives d'évolution de la production rurale hors du modèle industriel (O'Mahony et Ephraïm Bekele, 1985 ; O'Mahony et Peters, 1987 ; Coppock *et al.*, 1992). Ces travaux contribuèrent à faire émerger la version éthiopienne du modèle *d'ateliers ruraux*.

Les formes informelles urbaines et rurales du développement laitier sont pourtant celles qui semblent bien avoir été les plus dynamiques sur les trente dernières années. Elles semblent en tout cas avoir été les plus *compétitives* sur le marché d'Addis-Abeba, puisque ce sont elles qui possèdent aujourd'hui les plus grosses parts de marché. Le paragraphe qui suit tente de dresser l'état de la littérature sur cette compétitivité.

4. Les "fausses évidences" sur la compétitivité des producteurs laitiers en Ethiopie

4.1. La question de la compétitivité

L'étude historique que nous venons de rappeler montre avec force l'importance des débouchés urbains dans le développement laitier en Ethiopie. Dans le passé, il semble que les échanges de longue distance orientés vers les grandes villes commerciales du pays furent à l'origine de l'expansion de la production du beurre sur les hauts plateaux. Plus récemment, la croissance rapide de la ville d'Addis-Abeba paraît avoir conduit au développement d'un commerce beurrier de grande envergure, qui explique probablement l'activité encore intense de la production laitière traditionnelle des hauts plateaux. Cette importante production beurrière semble même avoir bénéficié de quelques changements techniques et organisationnels comme l'apparition de petits ateliers ruraux.

Mais c'est surtout dans un environnement très proche d'Addis-Abeba que la production laitière a montré le plus de modifications depuis 50 ans. L'augmentation de la demande urbaine en lait liquide et en produits laitiers divers a fortement contribué à l'apparition de formes modernes de production laitière. De plus, les importations de lait en poudre et d'huile de beurre sont apparues sur le marché en réponse à cette forte demande et sont venues concurrencer la production domestique, notamment sur le marché du beurre.

On comprend donc facilement que la question de *l'accès au marché de la capitale* puisse être au centre des réflexions sur le développement laitier en Ethiopie. Les producteurs ruraux sont-ils encore aujourd'hui compétitifs face au secteur laitier périurbain ? La production domestique peut-elle faire face aux importations venant du marché mondial ?

Si ces questions nous paraissent cruciales pour expliquer les formes dynamiques du développement laitier en Ethiopie, elles se révèlent tout aussi pertinentes pour en dévoiler certains enjeux politiques et sociaux. D'un côté, les réponses des différents systèmes de production à la croissance du marché ont été dans le passé influencées par les choix politiques, par la complémentarité technique de l'élevage à d'autres activités agricoles et par la tradition laitière du pays. La compétitivité des systèmes semble donc avoir résulté de mécanismes complexes d'ordres économique, politique, technique et culturel. D'un autre côté, la compétitivité des différents systèmes de production sur le marché urbain contribue depuis un grand nombre d'années à leur développement économique. La compétitivité des différents groupes sociaux, des différentes régions de production ou des différents types d'acteurs économiques (investisseurs industriels, producteurs isolés des hauts plateaux, classe moyenne urbaine, etc.) a donc des implications certaines sur la répartition sociale des profits de la croissance économique.

Or, ces questions se sont révélées d'autant plus intéressantes que la littérature ne paraissait pas y répondre de manière satisfaisante. Plus que cela, les études disponibles nous ont semblé véhiculer trois types de malentendus, de "fausses évidences" sur le développement en rapport direct avec cette question de la compétitivité. Le premier malentendu concerne la conception même du marché en produits laitiers de la ville d'Addis-Abeba : il est frappant de constater que la littérature ne considère qu'un seul segment de ce marché : celui du lait liquide. Nous appellerons ce malentendu la *focalisation de la littérature sur le marché du lait frais*. Le second malentendu concerne la part des importations dans la consommation. Nous parlerons du *mythe de la croissance des importations*. Le troisième malentendu touche à la difficulté méthodologique manifestée par les auteurs à prendre en compte les facteurs hors-prix de la compétitivité et, en particulier, ce que nous appellerons le *mythe de l'avantage comparatif*. Ces trois malentendus sont développés ci-dessous.

4.2. La focalisation sur le marché du lait frais

La plupart des études sur le développement laitier orienté vers le marché urbain s'arrêtent à l'étude de la ceinture laitière au sens strict, c'est-à-dire au bassin de collecte du lait frais. C'est le cas de l'étude de Staal et Shapiro (1996) qui écrivent : "*peri-urban dairying is considered to be that dairy production and marketing which occurs in the milk-shed of the urban area*". Seuls sont pris en compte les producteurs de lait liquide.

Dans ce cadre, les producteurs isolés pour lesquels in n'existe pas de possibilité de collecte moderne ne sont pas partie prenante du développement périurbain. Les producteurs ruraux sont considérés comme sans intérêt : ils sont les "*technology-poor agriculturalists who continue to dominate African production*" (Staal et Shapiro, 1996, p.1). A aucun moment, il n'est envisagé qu'ils puissent eux aussi profiter de la croissance du marché urbain. On omet de prendre en compte la production rurale, et on sélectionne pour les enquêtes des producteurs situés dans la ville ou en périphérie très proche (Belachew Hurrissa *et al.*, 1994 ; Debrah et Berhanu Anteneh, 1992; Staal et Shapiro, 1996). On considère que le développement laitier ne peut pas être déconnecté d'une quelconque structure de

collecte. On oublie qu'il puisse exister un commerce de *longue distance* de produits (comme le beurre traditionnel) capables de supporter un transport non réfrigéré. Si, par bonheur, le modèle des ateliers ruraux est pris en compte, c'est de manière anecdotique, ou uniquement dans la conclusion (le modèle "prometteur") mais toujours sans investigation de terrain (Staal, 1995).

Cette focalisation sur le marché du lait frais découle de la dominance du modèle industriel dans les stratégies de développement de la production laitière en Ethiopie. On se souciait par exemple de savoir si "*une augmentation des approvisionnements locaux de la DDE en lait permettrait à celle-ci de réduire sa dépendance à l'égard des importations*" (Debrah et Berhanu Anteneh 1992, p. 23). On considérait en fait que le marché du lait liquide était déconnecté du marché des produits laitiers traditionnels (beurre et *ayeb*).

Or, la *ségrégation* des marchés n'apparaît pas si évidente. D'une part, les industries laitières périurbaines fabriquent du beurre et du fromage caillé qui apparaissent directement concurrencer les produits traditionnels. D'autre part, les importations d'huile de beurre apparaissent aussi en compétition avec la production fermière rurale. Le marché du beurre traditionnel est d'une telle importance pour la production rurale (Baxter, 1984) et pour la satisfaction de la demande urbaine (Ministry of Agriculture, 1982) qu'on ne peut en faire l'impasse dans une étude sur la compétitivité des différents systèmes de production sur le (ou les) marchés d'Addis-Abeba.

Dans les chapitres qui suivent, nous tenterons de montrer en quoi la concurrence intervient entre les différentes formes d'approvisionnement de la ville, notamment sur le marché du beurre et sur le marché du fromage caillé. Nous verrons si le modèle industriel est le seul qui puisse apporter un avantage compétitif aux différents systèmes de production laitière en Ethiopie. Nous verrons enfin en quoi le terme de *marché* porte à confusion.

4.3. Le mythe de la croissance des importations

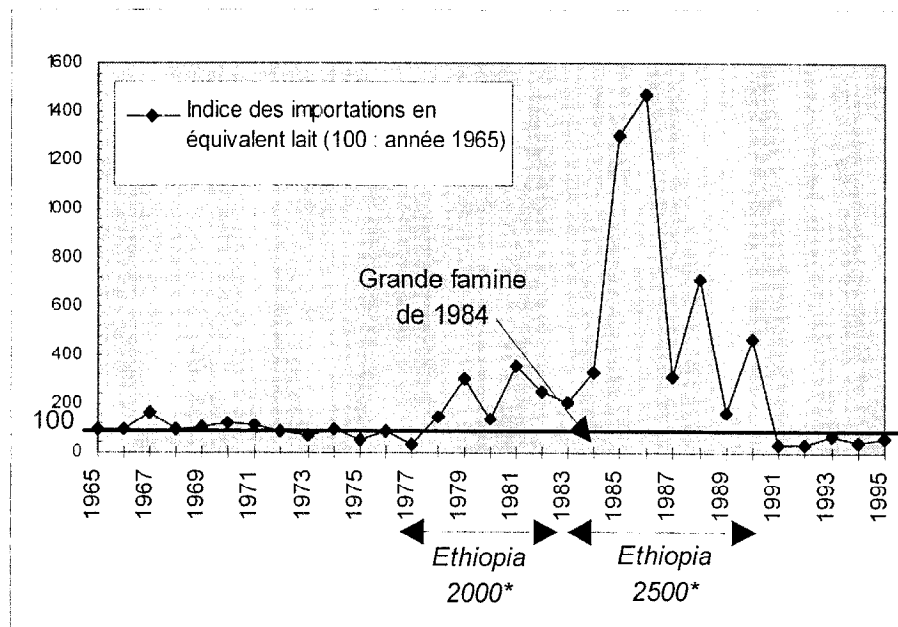
Le principal argument avancé pour justifier le recours au modèle industriel (et l'abandon des producteurs ruraux) tenait dans la forte croissance des importations. Les importations laitières en Ethiopie passèrent d'environ 20 000 tonnes EL¹⁹ dans les années 1965-75 à près de 84 000 tonnes EL en moyenne dans les années 1979-84. C'est à dire qu'elles furent multipliées par 4. Elles augmentèrent même dramatiquement dans les années 85-88 pour représenter jusqu'à 20 fois la valeur des importations de 1965 (voir la Figure 4 ci-dessous). Comme partout en Afrique, on attribua en effet cette augmentation des importations à l'incapacité de l'offre laitière domestique à répondre à l'accroissement de la demande locale (Debrah et Berhanu Anteneh, 1992). Cette position reposait en général sur les chiffres FAO de la production nationale, qui semblait montrer une stagnation de la production par habitant.

Cette position est celle de Belachew Hurissa *et al.* (1994, p. 71) qui écrivent, de manière caricaturale, à propos du bassin d'approvisionnement en produits laitiers d'Addis-Abeba : "*The low productivity of the dairy herd because of low genetic potential, unavailability of adequate feed,*

¹⁹ Les unités EL (équivalent lait) sont calculées en affectant aux quantités de produits les coefficients suivants : 1,0 pour le lait liquide ; 2,0 pour le lait condensé ; 7,6 pour le lait en poudre ; 3,2 pour les fromages ; 6,6 pour le beurre, 8,0 pour l'huile de beurre. Ils servent à comparer entre elles des quantités de produit en les ramenant à des quantités de lait équivalentes. Les unités EL ne sont que des estimations (Meyer et Duteurtre, 1998).

prevalence of diseases, poor extension services, etc. resulted in depressed milk production. This situation led to supply shortage and forced the country to import substantial amounts of milk and milk products in order to meet surplus demand".

Dans le cas de l'Ethiopie, cette vision est aujourd'hui sérieusement remise en cause par les données sur la production périurbaine, et par les données sur les importations. D'abord, la production périurbaine est assurée à 80 % par des producteurs informels dont les chiffres de la FAO ne rendent pas compte de manière précise. Les variations de l'approvisionnement en produits laitiers de la ville sont donc sans aucun rapport avec les variations de la production nationale évaluée par la FAO. D'autre part, les importations laitières ont diminué de manière drastique dans les cinq dernières années pour retomber à un niveau inférieur à celui de 1965 (13 000 tonnes EL en moyenne).



Source : FAO (1998)

* *Ethiopia 2000* : projet d'aide alimentaire du Programme Alimentaire Mondiale (PAM) de 1977 à 1983

* *Ethiopia 2500* : projet d'aide alimentaire du PAM de 1983 à 1991

Figure 4 : Indice des importations laitières en Ethiopie (en équivalent lait)
de 1965 à 1995 : importations commerciales + aide alimentaire

Du coup, cette vision *pessimiste* de la production laitière domestique et le mythe des "*import-substitutions*" sont remis en question et doivent être rediscutés. C'est le sens du travail de Staal (1995) et de notre étude de 1993 (Duteurtre, 1993) qui montrent que la production laitière périurbaine informelle commercialise très probablement le double de ce qui était estimé par les instances officielles : la production (en lait liquide uniquement) aurait été de plus de 30 000 tonnes/an en 1993 alors que les évaluations de Belachew Hurrissa *et al.* (1994) donnaient un chiffre inférieur à 15 000 tonnes.

Il est aussi intéressant de discuter des facteurs qui expliquèrent l'augmentation très forte des importations. Dans les années 1965-75, les importations étaient composées à 90 % d'huile de beurre (ghee) à bas prix dont environ 700 tonnes étaient commercialisées à Addis-Abeba (FAO, 1998; Reusse et Boucharain, 1971). Après 1975, la part de l'huile de beurre baissa et fut substitué par de la

poudre de lait, probablement en réponse aux décisions de la DDA d'augmenter dès 1977 les importations destinées à la laiterie Shola. Les projets du PAM furent responsables d'une grande partie de ces importations de lait en poudre. De 1983 à 1991, c'est-à-dire sous le projet Eth. 2500, ce sont plus de 20 000 tonnes équivalent lait qui furent fournies à la laiterie Shola sous forme de poudre de lait et de lait évaporé (Duteurtre, 1993). La grande famine de 1984 eut aussi très probablement pour effet d'augmenter très fortement l'aide alimentaire sous forme de poudre de lait dans les années 1985-86.

Pour Staal et Shapiro (1996), c'est plutôt sous l'angle de l'avantage comparatif qu'est discutée la récente chute des importations.

4.4. Le mythe de l'avantage comparatif

Nous reprendrons de manière plus détaillée la théorie de l'avantage comparatif dans le chapitre 3. Il nous paraît intéressant, cependant, de montrer ici comment cette théorie est mobilisée dans la discussion sur le développement laitier autour d'Addis-Abeba. Selon cette théorie, l'optimisation des ressources est obtenue au niveau mondial par la libéralisation des échanges. Cette théorie repose sur des hypothèses de départ très restrictifs, comme la libéralisation des marchés des produits, des facteurs de production et de la monnaie. Selon cette approche, la compétitivité est envisagée uniquement sous l'angle de la compétitivité prix.

Selon Staal et Shapiro (1996), la baisse récente des importations est d'abord due à la forte rentabilité de la production laitière en Ethiopie par rapport aux prix du marché mondial. Ils montrent que pour l'ensemble du système laitier périurbain, le ratio du coût en ressources interne est de 0,75 et le coefficient de protection effective de 0,81, ce qui indique une compétitivité très forte en terme de prix de revient du litre de lait par rapport au prix du marché mondial. On parle d'*avantage comparatif international* de la production laitière éthiopienne.

Staal et Shapiro montrent que cette compétitivité prix est liée aux récentes politiques de libéralisation macro-économique menées par le gouvernement éthiopien depuis 1991. Ils montrent aussi que cette compétitivité pourrait être améliorée par la libéralisation totale des prix d'achat du lait de la DDE. Par contre, les mêmes auteurs soulignent que la production laitière ne présentait pas d'avantage comparatif sous le précédent régime, c'est-à-dire avant 1991. Ceci était dû en particulier à la surévaluation de la monnaie, et à l'administration des prix par l'autorité de tutelle de la laiterie Shola. Le coefficient de protection effective calculé pour la période avant la dévaluation était de 2,98 (Staal et Shapiro, 1996).

Or, selon cette même théorie, un avantage comparatif de la nature de celui que connaît la production laitière éthiopienne devrait mener à ce que le secteur laitier éthiopien devienne exportateur²⁰. En fait, il n'en est rien et l'Ethiopie reste importatrice de produits laitiers. Si l'on excepte quelques exportations de beurre traditionnel de 1961 à 1974 (de l'ordre de 100 tonnes/an en moyenne), l'Ethiopie n'a jamais vraiment exporté de produits laitiers.

De ce fait, Staal et Shapiro sont forcés de reconnaître que la compétitivité prix n'est pas le seul déterminant, ni du développement de la production laitière domestique, ni des importations. Ils évoquent l'absence de structures de transformation en poudre de lait, l'inexistence du marché foncier,

²⁰ Au cas où les hypothèses de base de la théorie seraient vérifiées.

le faible développement des coopératives. Cependant, ces considérations "institutionnelles" sont discutées par ces auteurs sans véritable méthodologie. Contraints de "coller" au modèle de l'avantage comparatif, ils peinent à en sortir pour discuter des contraintes institutionnelles (ou *hors-prix*) du développement laitier.

D'autres auteurs soulignent l'importance des facteurs hors-prix dans la compétitivité de la production laitière domestique sur le marché d'Addis-Abeba. Debrah et Berhanu Anteneh (1992), par exemple, montrent que la taille des entreprises laitières et leur situation géographique sont fondamentales dans leurs choix commerciaux, et donc dans leur accès au marché urbain. Mbogoh et Negussie Tilahun (1994) insistent, eux, sur l'importance des préférences des consommateurs dans les mécanismes du marché en produits laitiers d'Addis-Abeba. Ils mettent en évidence que ces préférences sont liées à la qualité hygiénique des produits, au type de produit laitier vendu (lait, beurre), ainsi qu'à l'organisation de la commercialisation (ventes directes, kiosques, etc.). Mais ces auteurs ne parviennent pas à proposer un cadre d'analyse qui leur permette de prendre en compte l'ensemble des facteurs hors-prix de la compétitivité.

Il nous a donc paru important de compléter cette riche littérature en proposant un cadre d'analyse de la compétitivité hors-prix.

4.5. Conclusion : questions retenues

L'analyse de la littérature nous permet de préciser notre démarche en formulant des questions de terrain ainsi que des questions méthodologiques. Ces questions sont exposées ci-dessous et sont complétées par des hypothèses de départ que nous nous proposons de tester.

En premier lieu, il apparaît très clairement que la réflexion sur la compétitivité des producteurs laitiers entourant la ville d'Addis-Abeba nécessite des investigations *de terrain*. Tous les auteurs reconnaissent que le marché en produits laitiers de la ville est encore très mal connu. Malgré les études récentes, il reste de grandes incertitudes sur la qualité des produits fabriqués, sur les quantités consommées, sur les déterminants de la demande, et sur les différents circuits de commercialisation.

Les produits laitiers relevés dans la littérature sont le lait cru, le lait pasteurisé, le beurre cuisine, le beurre cosmétique, le lait fermenté traditionnel (*ergo*), le fromage caillé traditionnel (*ayeb*), les fromages, les yaourts, les glaces et la poudre de lait (Belachew Hurrissa *et al.*, 1994). Les quantités consommées pour chacun des produits sont assez mal connues. Selon Belachew Hurrissa *et al.* (1994), les quantités de beurre, d'*ergo*, d'*ayeb*, de fromages, de glaces et de poudres de lait *n'ont pas été estimées* dans la littérature. Seules les quantités de lait ont fait l'objet d'études. Mais les résultats sont éminemment disparates et parfois contradictoires. Staal (1995) parle d'une consommation annuelle en lait liquide de 10,6 kg/hab. alors que Belachew Hurrissa *et al.* suggère qu'elle serait plutôt de 41 kg/hab. D'autre part, les déterminants de la demande n'ont pas fait l'objet d'une étude systématique. L'influence du revenu, notamment, n'a pas été étudiée de manière précise.

Les circuits de commercialisation sont aussi assez mal connus. Même si Belachew Hurrissa *et al.* (1994) offrent une bonne identification des acteurs de la filière de commercialisation du beurre traditionnel et de l'*ayeb*, les éléments qu'ils dévoilent ne permettent pas de comprendre en quoi ces circuits confèrent aux producteurs ruraux une compétitivité sur le marché d'Addis-Abeba. On sait par contre plus de choses sur les circuits de commercialisation du lait liquide (Belachew Hurrissa *et al.*,

1994 ; Staal, 1995). Cette commercialisation est dominée par les ventes directes qui représentent 72 % du marché du lait liquide, le reste étant commercialisé par l'intermédiaire de détaillants ou de livreurs (9 %), de la laiterie Shola (10 %) ou des ateliers informels de transformation de la ville (9 %). La consommation hors-foyer représente environ 45 % des 26,5 millions de litre de lait liquide consommés annuellement à Addis-Abeba, le reste étant consommé au sein des ménages (Staal et Shapiro, 1996, p.30). Mais très peu d'éléments existent sur les circuits de commercialisation des produits transformés (beurre et fromage traditionnels, produits importés, produits confectionnés par les industries périurbaine).

L'étude de la compétitivité des producteurs laitiers entourant d'Addis-Abeba doit donc passer par l'analyse de la compétitivité des différents sous-circuits commerciaux.

Notre hypothèse de départ est que la compétitivité des producteurs ruraux est liée à trois facteurs principaux : (i) à une organisation particulière de la transformation et de la transformation ; (ii) à une organisation particulière des circuits de commercialisation et (iii) à des différences de perception par les consommateurs des produits fermiers et des produits industriels. Ces trois facteurs pourraient expliquer que la production rurale puisse rester compétitive sur le marché de la capitale.

En second lieu, d'un point de vue *méthodologique*, l'étude de la littérature révèle que l'analyse de la compétitivité des différents sous-circuits commerciaux nécessite la mobilisation d'outils permettant la prise en compte des facteurs prix et hors-prix de la compétitivité. Comme le montre Staal (1995), une étude institutionnelle doit être nécessairement couplée à une approche comptable pour comprendre les mécanismes de concurrence sur le marché des produits laitiers d'Addis-Abeba.

Ces outils devront nous permettre d'aborder la dynamique de la compétitivité en identifiant des déterminants prix et hors-prix. Ils passeront notamment par l'élaboration d'une définition précise de la compétitivité qui dépasse la simple "capacité à conserver des parts de marché". Ces outils devront aussi intégrer les déterminants liés à l'organisation de la production, à l'organisation des circuits de commercialisation, et aux préférences des consommateurs. Ils devront permettre une réflexion sur le concept de *marché* et sur sa pertinence à rendre compte des mécanismes de la concurrence.

Notre hypothèse de départ est que les nouveaux outils proposés par *l'économie de la consommation* et par *l'économie des conventions* sont utiles pour évaluer les déterminants prix et hors-prix de la compétitivité des différents systèmes de production. Il est aussi fait l'hypothèse que le concept de *filière* est pertinent pour approcher les mécanismes de concurrence.

Ainsi, l'étude de la littérature permet de souligner que les réflexions sur la compétitivité de la production laitière sur le marché d'Addis-Abeba sont empreintes de "fausses évidences". En

premier lieu, alors que l'Ethiopie jouit d'une tradition laitière extrêmement forte, les discours sur le développement de la production laitière restent focalisés sur le marché du lait frais. Les marchés du beurre et du fromage sont la plupart du temps négligés, alors que le beurre traditionnel représente une part importante de la consommation des produits laitiers. En second lieu, les réflexions se basent sur le mythe de la croissance des importations, mythe qui semble infirmé par les évolutions récentes. En troisième lieu, les débats sur le développement laitier restent fortement marqués par la théorie de l'avantage comparatif qui reste la théorie de base des différents travaux. Cette théorie peine à rendre compte des mécanismes hors-prix de la compétitivité. Il semble que ces trois "fausses évidences" aient été à l'origine de la prééminence du modèle industriel productiviste dans les politiques et projets de développement laitier mises en place en Ethiopie.

Bien sûr, le principal intérêt du modèle productiviste a aussi été qu'il permettait la *gestion centralisée* de l'offre, et ceci quel qu'ait été le régime politique. Les réalités ont montré que ce modèle était pertinent, surtout dans le cadre d'une économie de marché. Cependant, les évolutions récentes soulignent l'importance de *trajectoires alternatives* d'évolution de la production laitière qui sont la production intra-urbaine d'arrière-cour et les petits ateliers ruraux. Surtout, certaines études soulignent la prééminence du commerce du beurre traditionnel dans l'approvisionnement de la ville d'Addis-Abeba. Cette prééminence, ainsi que les résultats de plusieurs études, nous permettent de faire l'hypothèse que la production rurale pourrait bien être encore à l'heure actuelle compétitive sur le marché du beurre. Cette compétitivité ne résulterait pas de sa productivité mais plutôt d'une organisation particulière des unités de production et des circuits de commercialisation, ainsi que des *préférences* des consommateurs pour les produits traditionnels. Pour tester cette hypothèse, il apparaît que les outils proposés par l'économie de la consommation et par l'économie des conventions pourraient s'avérer pertinents.

Le chapitre suivant expose les outils d'évaluation de la compétitivité des filières agro-alimentaires. Il offre donc une revue théorique. Il sera suivi des chapitres d'exposition des résultats qui permettront de discuter les hypothèses formulées ci-dessus.

Chapitre 3

Les outils d'évaluation de la compétitivité des filières agro-alimentaires

"L'économie du développement n'est pas seulement l'application à un champ particulier des outils de l'analyse économique universels (...) ; elle est aussi un questionnement de ces outils obligeant à ouvrir la "boîte noire" des structures sociales et à avoir le regard de la longue durée"
(Hugon, 1993, p. 3)

Le présent chapitre s'est fixé pour objectif de préciser le sens du concept de compétitivité en économie. Pour cela, il passe en revue les différents outils qui permettent d'aborder les mécanismes de la concurrence. Ces outils nous permettront d'étudier, dans les chapitres qui suivent, les déterminants prix et hors-prix de la compétitivité des producteurs ruraux sur le marché des produits laitiers d'Addis-Abeba. Ils serviront aussi à préciser le terme de "marché" et son utilité pour notre démarche.

Dans l'usage courant, la compétitivité peut être définie sans ambiguïté comme la *"capacité à faire face à la concurrence"* (Brémont et Gélédan, 1990, p. 157). Mais ce terme se révèle prendre des significations multiples à la lumière de la littérature économique. L'économie est une discipline foisonnante dont les courants hétéroclites apportent des réponses extrêmement variées aux questions que nous avons posées.

Abbott et Bredahl (1994) proposent une vision cohérente de cette diversité. Ils montrent que les grandes disparités des outils théoriques qui permettent d'aborder le concept de compétitivité correspondent en fait à des questions de recherche différentes. Certains auteurs s'intéressent par exemple à la compétitivité des firmes, d'autres à celle des secteurs ou d'autres, encore, à celle des nations. Certains travaux portent sur des marchés de biens génériques alors que d'autres portent sur des marchés de produits différenciés. De même, les analyses peuvent avoir pour objet la formulation de recommandations politiques, la croissance de la productivité d'un secteur, des performances d'exportation ou bien encore d'autres questions. Selon Abbott et Bredahl, la confusion qui peut exister sur le terme de la compétitivité résulte d'*inadéquations* et de *malentendus* entre d'une part les outils théoriques et d'autre part les objectifs de la recherche.

Pour éviter ces malentendus, il convient donc de passer en revue les différents courants théoriques s'intéressant à la compétitivité en identifiant précisément les objectifs de recherche auxquels ils se rapportent. Nous verrons que certains outils s'avèrent utiles pour préciser nos interrogations sur notre objet d'étude alors que d'autres semblent au contraire moins adaptés pour répondre à ces interrogations. Cette analyse partira des différentes définitions de la concurrence en économie.

1. Les définitions de la concurrence et de la compétitivité

1.1. La définition courante : la compétitivité stratégique

Lever la confusion sur le terme compétitivité demande en premier lieu de définir le concept de concurrence. Au sens courant, *"le mot « concurrence » évoque généralement l'idée d'une compétition dans laquelle les entreprises s'efforcent, par une politique stratégique appropriée, d'accroître leurs parts de marché en captant la clientèle de leurs rivales. Cette concurrence peut se faire par les prix mais aussi par la publicité ou par la politique commerciale."* (Gabszewicz, 1994, p. 9). On peut alors être amené à parler indifféremment de concurrence (concurrence sauvage, concurrence aiguë), ou de compétition (compétition sur les prix). En anglais, d'ailleurs, le même mot (*competition*) est utilisé pour parler de "concurrence" et de "compétition".

Cette première vision de la concurrence considère donc que *l'accès au marché* est déterminé par une compétition active des firmes entre elles, par le jeu des prix aussi bien que des facteurs hors-prix. Comme l'expriment Brémont et Gélédan (1990, p. 157), dans ce cas, la compétitivité *"ne se mesure pas par un critère unique mais résulte de la conjonction d'un ensemble d'éléments pour lesquels l'entreprise se trouve en situation favorable face à ses concurrents : prix, qualité des produits, qualité du service après-vente, mais aussi capacité d'adaptation aux mutations de la demande des consommateurs ou aux innovations des autres entreprises."* Les travaux de Michael Porter (1993 et 1997) illustrent cette approche de la compétitivité que l'on peut qualifier de *stratégique*. Elle a jusqu'à présent surtout été développée dans le cadre des marchés internationaux (Abbott et Bredahl, 1994).

1.2. La définition néoclassique : la compétitivité standard

Mais l'économie néoclassique confère un autre sens au concept de concurrence. *"Au sens économique, les firmes en concurrence (...) poursuivent une politique paisible en s'ajustant de façon mécanique, et sans tenir compte de l'interdépendance de leurs décisions, à un prix de vente qui leur est communiqué de façon uniforme par un marché anonyme"* (Gabszewicz, 1994, p. 9). Dans cette définition, toute idée de compétition ou de combat est abandonnée. C'est le modèle de concurrence pure et parfaite, dans lequel les quantités offertes et demandées s'ajustent par le seul jeu des prix sur un marché.

Selon cette deuxième vision de la concurrence, la compétitivité peut être définie *"comme la capacité de présenter une offre sur un marché à un prix unitaire qui soit inférieur au prix d'équilibre."* (Bourgeois, 1995, p. 12). On parle ainsi de la compétitivité en référence à la recherche du moindre

coût (coûts de main d'oeuvre compétitifs, tarifs compétitifs). Nous verrons que cette vision de la compétitivité apporte elle aussi des concepts intéressants, même si le modèle de concurrence pure et parfaite n'est jamais complètement validé dans la réalité (Bourdanove, 1992). On pourra parler d'approche *standard* de la compétitivité.

1.3. Le niveau d'analyse de la compétitivité : firmes, secteurs, nations

Notre objectif est d'évaluer la compétitivité des différents sous-secteurs laitiers sur le marché d'Addis-Abeba. Or, la compétitivité est étudiée selon les auteurs à des *échelles* différentes. Certains considèrent la compétitivité des firmes ou des producteurs, d'autres analysent la compétitivité des secteurs ou des filières et d'autres encore raisonnent sur les compétitivités nationales dans le jeu des échanges internationaux. Il faut donc distinguer ces multiples niveaux d'analyse par rapport aux outils qu'ils permettent de mettre en oeuvre.

On doit d'abord différencier le concept de branche de celui de secteur (Bourdanove, 1992). En comptabilité macro-économique, un *secteur* regroupe les entreprises exerçant la même activité *principale*. On parle par exemple du secteur élevage. La notion de secteur respecte l'unité juridique et économique des firmes. Elle est de ce fait adaptée à l'analyse des stratégies des firmes et de leur organisation. Le secteur est l'objet de base des études en terme d'économie industrielle. On parle parfois de sous-secteurs, en référence à des niveaux de découpages inférieurs à ceux de la comptabilité nationale (sous-secteur laitier, sous-secteur viande). Certains auteurs parlent de filière ou de systèmes productifs pour envisager des sous-secteurs selon une approche systémique : flux de produits, d'information et d'argent, regroupement d'acteurs économiques en relation entre eux. Nous préciserons ce concept dans le paragraphe 8.2 de ce chapitre.

A l'inverse, la *branche* opère un découpage comptable de l'économie sans respecter l'identité des firmes, en vue d'isoler les activités de production d'un seul produit. De ce fait, elle scinde les firmes aux activités multiples en autant de produits qu'elles élaborent. La branche permet, par exemple, le calcul de la valeur ajoutée nationale liée à un produit particulier.

Nous prendrons en compte la référence aux analyses de la compétitivité des firmes parce qu'elles apportent un grand nombre d'éléments explicatifs aux mécanismes observés dans le cadre de l'approvisionnement en produits laitiers de la ville d'Addis-Abeba. Nous ferons aussi bien sûr référence aux concepts développés dans le cadre des analyses de compétitivité de secteurs ou des filières. Enfin, il sera fait état d'un certain nombre de concepts utiles même s'ils ont été la plupart du temps développés à un niveau national et mis en oeuvre pour l'analyse des marchés internationaux. Que le lecteur ne s'étonne donc pas de constater des allers et retours d'une échelle à l'autre. Ils sont justifiés par l'ambition de proposer un état le plus large possible de la littérature sur le sujet.

Pour des raisons pédagogiques, nous exposerons d'abord les déterminants de l'approche standard de la compétitivité. Elle sert en effet de cadre à la plupart des réflexions menées sur le sujet. Nous serons alors amenés à en montrer les limites. Ce qui nous conduira à passer en revue les outils développés autour de la compétitivité stratégique. Nous montrerons ensuite que l'étude de la compétitivité bénéficie du foisonnement récent de la littérature économique sur la qualité des produits et sur l'analyse du rôle des institutions dans l'économie. Nous pourrions alors élaborer une grille d'analyse de la compétitivité qui soit applicable à notre objet d'étude.

2. Compétitivité et maîtrise des coûts : l'approche standard de la compétitivité

Compétitivité standard : capacité à présenter une offre sur un marché à un prix unitaire qui soit inférieur au prix d'équilibre

2.1. Le modèle standard

L'approche standard de la compétitivité se réfère à la construction d'un modèle fictif sans discussion de la validité de ce modèle pour représenter la réalité étudiée. Le modèle en tant que tel sert de base à la construction d'un raisonnement aboutissant à des conclusions opérationnelles, mais les hypothèses de base qui fondent le modèle ne sont pas explicitement testées sur le terrain. Il faut reconnaître que ces réflexions s'avèrent fertiles dans bien des cas. Mais elles peuvent parfois être limitées par l'insuffisance de la référence à la réalité du terrain (van Duren *et al.*, 1994).

Le modèle de concurrence pure et parfaite a été élaboré à la fin du dix-neuvième siècle par Walras et Marshall avec pour objectif de modéliser les marchés réels. Pour cela, il propose deux catégories d'agents (les offreurs et les demandeurs) et considère que les quantités agrégées de l'offre et de la demande s'ajustent sur le marché de manière instantanée grâce au seul jeu des prix. On parle alors d'équilibre de marché pour qualifier cet ajustement qui correspond à un prix unique pour tous : le prix d'équilibre. Ce modèle a été appliqué à l'étude des marchés isolés (équilibre partiel) ainsi qu'à l'étude de l'ensemble des marchés (équilibre général).

La concurrence pure et parfaite est définie de manière souvent imprécise dans la littérature économique. Il arrive en effet que la confusion ne soit pas levée entre "concurrence pure et parfaite" et "concurrence parfaite" (Gabszewicz, 1994). Souvent, aussi, les auteurs oublient de mentionner les hypothèses sur les stratégies des agents (Abraham-Frois, 1988). Or, puisque le modèle est élaboré dans le cadre de la micro-économie, on doit considérer que les acheteurs et vendeurs maximisent leur utilité et leur profit : ils sont supposés être des *Homo oeconomicus* (Bourdanove, 1992). On peut dire alors que la situation de concurrence pure et parfaite est réalisée si et seulement si les 6 conditions ci-dessous sont remplies de manière simultanée :

1. atomicité de l'offre et de la demande,
2. libre entrée sur le marché de nouveaux vendeurs et de nouveaux acheteurs,
3. homogénéité du produit,
4. transparence du marché,
5. mobilité des facteurs,
6. maximisation de l'utilité et du profit des acheteurs et des vendeurs.

L'atomicité, la libre entrée et l'homogénéité des produits sont les conditions qui définissent la concurrence pure. L'atomicité de l'offre et de la demande signifie qu'aucun agent ne peut individuellement influencer le prix d'équilibre. Les agents sont dits *preneurs de prix*. La libre entrée suppose que rien n'empêche des firmes nouvelles d'entrer sur un marché, tout comme les

consommateurs sont libres de participer ou non à la demande²¹. Enfin, les biens échangés sont dits homogènes ou substituts parfaits lorsqu'ils sont "*considérés comme identiques par les acheteurs*" (Gabszewicz, 1994).

La transparence du marché suppose la libre circulation de l'information sur les prix et sur la qualité du produit. Avec la mobilité des facteurs, la transparence définit la concurrence parfaite.

Ainsi, la concurrence envisagée par le modèle néoclassique présente 3 grandes caractéristiques : c'est une concurrence *anonyme* excluant toute relation personnelle entre les parties à l'échange ; c'est une concurrence *passive* consistant en de simples adaptations des offreurs et des demandeurs à un environnement qui s'impose à eux ; et c'est une concurrence *statique*, c'est-à-dire atemporelle et constamment réalisée (Bourdanove, 1992). Selon ce modèle, les prix reflètent les coûts.

Le modèle de concurrence pure et parfaite forme la base de nombreux autres modèles développés dans le cadre néoclassique. Certains modèles s'appliquent à un niveau macro-économique tandis que d'autres sont construits dans une optique micro-économique. Par leur élégance et la force de leurs conclusions, ils sont utiles « *pour identifier les grandes tendances et souligner les grands problèmes de l'économie. (...) Le monde est vu en termes d'un seul produit homogène, de deux facteurs de production, et d'un nombre relativement petit d'agents identiques les uns aux autres* » (Abbott et Bredahl, 1994, p. 21).

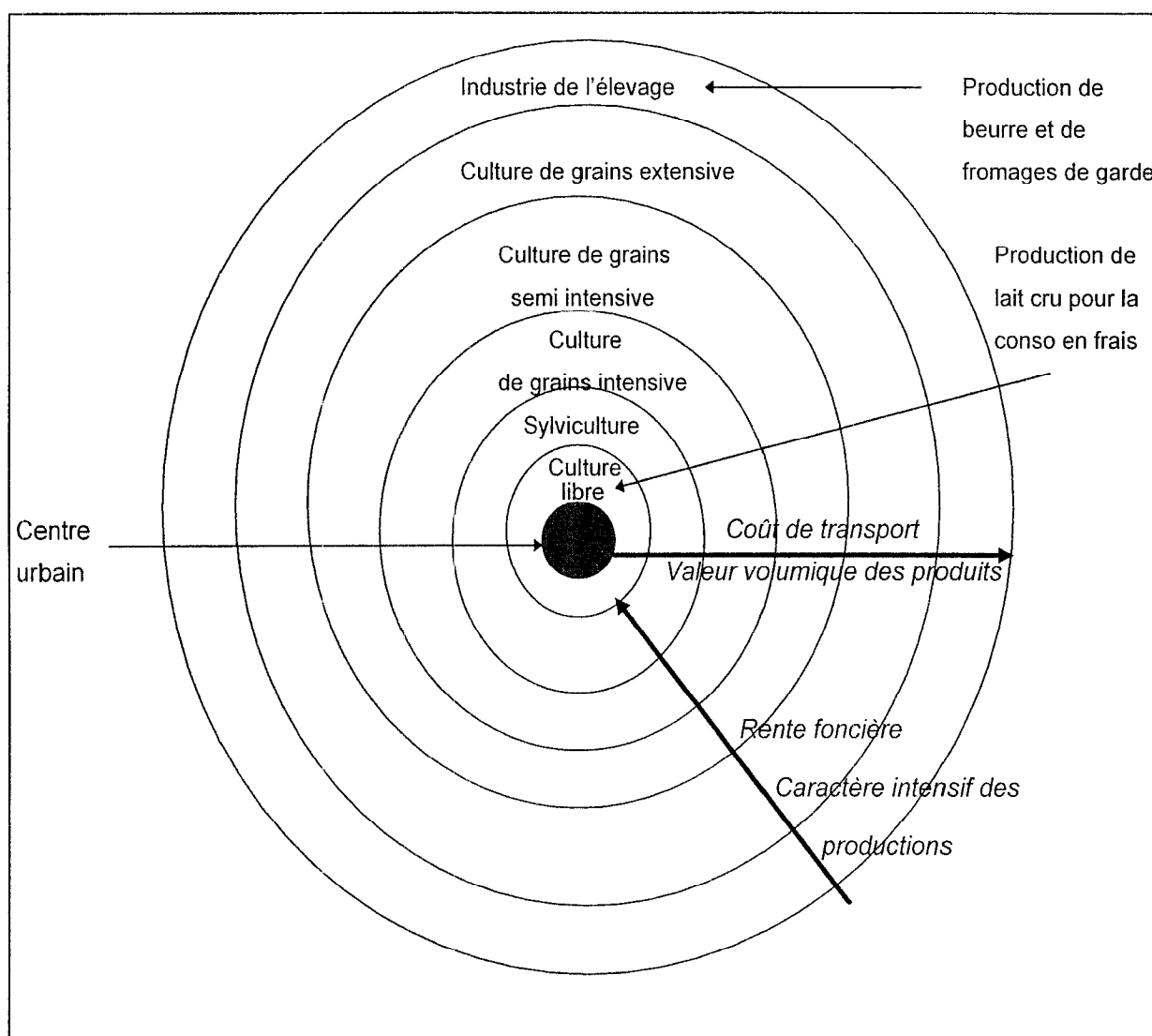
Le poids de la vision standard de l'économie dans l'analyse des échanges commerciaux est considérable. Elle a donné lieu à la mise au point d'un grand nombre d'outils permettant la mesure des coûts et l'analyse des facteurs qui les déterminent. L'objet n'est pas ici d'en faire une revue exhaustive, mais de privilégier ceux qui nous ont paru concerner de près notre sujet. Nous discuterons trois méthodes d'analyse des coûts. La première méthode repose sur l'analyse spatiale des coûts. La seconde méthode consiste à détailler l'ensemble des coûts constitutifs de chaque secteur ou filière. Et la troisième considère que les coûts sont révélés d'une manière ou d'une autre par les prix réels relevés sur les marchés.

2.2. L'approche spatiale des coûts

L'importance de l'emplacement géographique des unités de production sur leur compétitivité a été abordée par un grand nombre de théoriciens de l'économie (Sigaut, 1995). La localisation spatiale définit en effet à la fois les conditions d'accès aux ressources et la facilité d'accès aux débouchés. Il revient à l'agronome-économiste allemand Heinrich von Thünen d'avoir fixé les bases d'une approche en terme d'économie spatiale. Il propose une théorie analysant l'impact d'un marché urbain sur les coûts de transport ainsi que sur les coûts de la rente foncière locale. Il explique que ces coûts définissent dans ce modèle une répartition géographique des différentes activités agricoles focalisée sur le marché urbain. Nous nous référerons à l'exposé intéressant qu'en fait Vatin (1996).

²¹ Selon le *scénario d'entrée*, l'arrivée de nouveaux concurrents sur un marché a nécessairement lieu tant qu'il est possible de réaliser un profit. Elle cesse dès que le profit est nul. La concurrence pure et parfaite suppose donc l'érosion du profit des entreprises.

Dans le modèle d'état isolé de Thünen, "la rente foncière diminue au fur et à mesure que l'on s'éloigne de la ville et qu'augmente parallèlement le coût du transport des marchandises" (Vatin, 1996, p. 15). Cette situation résulte de ce que l'unicité du prix du grain rendu ville implique une focalisation des prix locaux "qui décroissent au fur et à mesure que l'on s'éloigne de la ville, ce qui se traduit par une baisse de la rente foncière" (p. 35). Les résultats du modèle sur la localisation des activités agricoles sont alors discutés. Ces activités "se répartissent selon lui en une série de six cercles concentriques autour de la ville selon, d'une part, leur caractère plus ou moins "intensif" [par rapport au facteur terre] et, d'autre part, la plus ou moins grande valeur volumique de leur production" (p. 15). La Figure 5 ci-dessous schématise l'approche théorique ainsi explicitée.



Source : Vatin (1996)

Figure 5 : Schéma des six cercles de von Thünen selon sa théorie de l'état isolé

Précisons que la répartition des activités agricoles selon les six cercles de Thünen ne correspond qu'aux activités orientées vers le marché urbain. Elles peuvent donc être associées sur les exploitations à d'autres activités orientées vers la consommation locale.

Vatin précise (1996, p. 15) : *"Dans ce modèle, le lait occupe une place tout à fait particulière et un peu paradoxale. En effet, avec une grande pertinence, Thünen distingue deux catégories de produits laitiers qui se comportent de manière totalement opposée selon les lois qu'il a définies".* On distingue alors d'une part le *lait cru*, produit frais et très périssable, qui ne peut être produit que dans le premier cercle ; et d'autre part les *produits de garde* : beurre et fromage secs, qui sont produits dans le sixième et dernier cercle. La compétition sur les ressources oblige que le lait crû soit vendu cher et qu'il soit produit avec des techniques intensives. Alors que le beurre et les fromages de garde sont produits dans le cadre de systèmes plus extensifs grâce à l'usage des pâturages naturels. La compétitivité (au sens standard) de cette production périphérique provient alors de ce que *"à mesure que la distance de la ville augmente, les frais de production de beurre diminuent plus fortement (...) que ne croissent les frais de transport"* (von Thünen, cité par Vatin, 1996, p. 16).

Nous discuterons de la validité de ce modèle dans le cas de l'approvisionnement en produits laitiers de la ville d'Addis-Abeba. Cette approche nous permettra, entre autres, d'interpréter la répartition géographique des prix et des zones de production. En particulier, il importera de raisonner sur les coûts de manière séparée pour la production de lait cru et pour la production de beurre. Cette approche en terme d'économie spatiale gagnera enfin à être étayée par une analyse comptable des coûts. Les lignes qui suivent se réfèrent aux méthodes d'analyse comptable.

2.3. L'approche des coûts par la comptabilité

Les méthodes de détail et de calcul des coûts constitutifs de chaque secteur s'illustrent par exemple par le développement des matrices de comptabilité des coûts (Monk et Pearson, 1989) ou par les outils d'évaluation de la comptabilité des filières (Griffon, 1994). L'approche en terme de comptabilité de filière suppose la "décortication" des différents postes et de leurs coûts. On définit alors une succession de *fonctions* ou activités dont les coûts peuvent être comptabilisés : production, collecte, transformation, stockage, transport, commercialisation, et distribution. Les coûts des différentes activités de la filière sont détaillés dans la Figure 6. On différencie les coûts en capital (amortissement des équipements et intérêts des emprunts), les consommations intermédiaires (y compris la matière première), les salaires et charges sociales, taxes, impôts, assurances et frais financiers. L'épargne nette correspond au bénéfice obtenu après rémunération du capital et financement de la stratégie de développement (formation brute de capital fixe).

		CI = Consommations Intermédiaires }	
S = Salaires et charges sociales }			P = coût de Production }
I = Impôts et taxes }		Va _b = Valeur Ajoutée Brute }	
A = Assurances }			
F = Frais financiers }	EX _b = Excédent Brut }		
EX _n = Excédent net }			
	FBCF = Formation Brute de Capital Fixe }		
RK = Revenus du Capital (transferts) }		EX _n = Excédent net = E _b = Epargne Brute }	
ST = Variations de stock }	E _n = Epargne nette }		
FIN = Capacité ou besoin de Financement }			

(Source : Griffon, 1994)

Figure 6 : L'analyse des coûts à chaque maillon de la filière

Dans les conditions de l'étude, nous verrons que beaucoup d'agents de la filière ne sont pas en mesure d'évaluer la comptabilité précise de leur activité et ne connaissent même pas l'existence de certains coûts. C'est le cas par exemple pour les assurances, frais financiers et revenus du capital. Nous devons donc adapter le schéma ci-dessus aux conditions de l'enquête. On se bornera la plupart du temps à calculer les excédents bruts (ou marges brutes). On notera que la valeur ajoutée nette s'obtient par la soustraction des amortissements à la valeur ajoutée brute.

2.4. La théorie de l'avantage comparatif

La troisième approche des coûts consiste à les déduire de l'observation des prix. Cette démarche est théoriquement possible dans un modèle de concurrence pure et parfaite. Mais elle se complique lorsqu'il s'agit d'aborder la réalité (Coussy, 1994). La théorie de l'avantage comparatif dans sa version ricardienne ou dans le modèle deux produits, deux facteurs Heckscher-Ohlin-Samuelson est une illustration de ce courant théorique. Il s'agit de considérer que, sous réserve des hypothèses des modèles²², l'allocation optimale des ressources s'obtient par l'ouverture totale des échanges et par la spécialisation productive des pays. Cette spécialisation conduit à une répartition internationale du travail. C'est le domaine des analyses des facteurs prix de la compétitivité : analyse de la balance des paiements, des flots internationaux de capitaux, impact des taux de change, des politiques de protection et de subvention sur la compétitivité, analyses sur les dotations factorielles ou sur la productivité des facteurs.

La principale difficulté technique de ces approches est que dans la réalité, les prix de vente ne correspondent pas toujours aux coûts. On dit que les prix du marché ne correspondent pas aux prix de revient. On ne peut donc pas raisonner dans un univers de concurrence pure et parfaite. Pour lever

²² On peut résumer ces hypothèses par les conditions suivantes : les marchés des produits, des facteurs et des monnaies sont des marchés de concurrence pure et parfaite.

cette difficulté, les auteurs interprètent ces différences en termes de *distorsions* entre la réalité et le modèle théorique. La soustraction au prix de vente des effets prix de ces distorsions permet alors de révéler les équilibres théoriques « cachés ». On parle alors de *prix de référence* pour qualifier ce prix d'équilibre caché (*shadow price*). Trois types de distorsions sont en général envisagés : les marges, les interventions de l'état, et les imperfections de la concurrence. Ce prix de référence peut alors être défini comme un indicateur de la compétitivité prix des secteurs envisagés.

Prix de référence = prix de vente - marges - interventions de l'état - imperfection de la concurrence

Source : Benz (1996)

On ne peut pas ici rentrer dans les détails de l'énorme masse de travaux qui abordent ces questions. On se contentera cependant de citer pour mémoire les méthodes de mesure des Coûts en Ressources Internes (CRI), des Avantages Comparatifs Révélés (ACR), les calculs des Equivalents-Subventions à la Production (ESP), des Equivalents-Subventions à la Consommation (ESC), des Coefficients de Protection Nominale (CPN), etc.

2.5. Les limites de l'avantage comparatif

Comme l'affirment Abbott et Bredahl (1994, p. 20), « *le problème, avec cette approche, est qu'elle est trop agrégée pour révéler l'ensemble des causes fondamentales des tendances révélées* ». Des questions d'un niveau de précision supérieur restent en suspens et doivent être abordées par d'autres outils. Dans la théorie de l'avantage comparatif, on suppose que la raison principale qui conduit les pays à échanger des biens entre eux est qu'il existe des différences de *productivité du travail* ou de *dotations factorielles* entre ces pays. Les autres variables qui peuvent intervenir réellement dans l'accès aux marchés sont soit supposées négligeables, soit analysées comme des *distorsions* au modèle. Par exemple, on peut chiffrer l'effet sur les prix de normes sur les produits ou de barrières réglementaires qui limitent l'accès à un marché. Mais on ne peut pas comprendre les raisons « *irrationnelles ou nonéconomiques* » ayant conduit à la mise en place de ces normes.

La thèse de Staal (1995) offre un bon exemple de cette approche. Dans son étude sur le développement de la production laitière autour d'Addis-Abeba et de Nairobi, il identifie avec clarté les distorsions entre le modèle théorique de l'avantage comparatif et la réalité du marché laitier urbain. Cette analyse en terme de distorsions lui permet de mettre en valeur l'importance de variables prix et de variables institutionnelles sur le développement laitier périurbain : il montre notamment l'importance des taux de change, du système foncier urbain et des modes d'organisation productive (en l'occurrence l'existence de coopératives laitières). Si cette analyse est particulièrement pertinente pour l'analyse des facteurs prix et notamment des taux de change, elle est moins convaincante pour ce qui est de l'analyse des déterminants des évolutions institutionnelles.

Une autre limite de l'usage de la théorie de l'avantage comparatif réside dans son application *normative*. Comme le rappelle Coussy (1994, p. 133), en supposant que les avantages comparatifs soient calculables, ils "*sont à la fois un facteur explicatif des échanges et une norme permettant, toutes choses égales par ailleurs, d'atteindre l'optimum*". Cet *optimum* a nourri de nombreuses réflexions *normatives* qui ont fourni des arguments très forts aux partisans de la libéralisation des marchés agro-alimentaires. La théorie de l'avantage comparatif montre en effet que si les conditions du modèle sont respectées, l'allocation optimale des ressources s'obtient par l'ouverture totale des échanges. Il s'agit

alors d'évaluer "l'ampleur des gains à attendre de la libéralisation mondiale des échanges agricoles (...) et l'ampleur des coûts des politiques agricoles nationales de soutien de l'agriculture (...) ou des politiques de prélèvement sur les agriculteurs (notamment en Afrique Sub-Saharienne)" (Coussy, 1994, p. 132). Les *distorsions de prix* par rapport à la situation d'équilibre théorique ne sont plus considérées seulement comme un concept d'analyse des situations réelles mais plutôt comme des révélateurs d'échecs du marché (*market failures*).

Il faut reconnaître deux fautes logiques à ce raisonnement. Premièrement, les hypothèses du modèle théorique de l'avantage comparatif sont rarement vérifiées (van Duren *et al.*, 1994). Certaines imperfections de marché se révèlent inhérentes aux marchés réels et interdisent de fait l'application sans restriction des conclusions du modèle à la réalité des marchés (*toutes choses ne sont pas égales par ailleurs*). Par exemple, le recours fréquent aux prix mondiaux comme prix de référence apporte un biais important, notamment pour les produits dont le commerce fait l'objet de nombreuses interventions étatiques (Benz, 1996). Le marché international des produits laitiers offre un bel exemple de ces interventions étatiques. Les prix résultent plus de politiques de soutien et de gestion de l'offre des plus gros pays producteurs que d'ajustements purement marchands de l'offre à la demande (Vatin, 1996).

La deuxième limite au raisonnement libéral réside dans ce que la théorie de l'avantage comparatif néglige complètement les dimensions multi-sectorielles de la croissance agricole (Mounier, 1992). Plusieurs auteurs ont clairement mis en valeur l'importance du rôle du secteur industriel dans le développement agricole. Du coup, la répartition internationale du travail devient un frein pour le développement des économies dont l'avantage comparatif agricole justifie « en théorie » l'abandon des activités industrielles. La libéralisation des échanges peut alors être analysée non plus comme un choix rationnel d'ordre purement économique mais comme un choix politique résultant de rapports de forces internationaux (Gabszewicz, 1994).

2.6. Compétitivité standard et long terme

Reprenant l'approche standard de la compétitivité, certains auteurs vont jusqu'à proposer une analyse de cette compétitivité prix dans le long terme. Alors que la compétitivité standard est par définition une notion instantanée, elle peut être étendue à une vision *dynamique* des coûts (Griffon, 1994). Il s'agit alors d'aborder la *durabilité* de la compétitivité en étudiant les facteurs de variation des coûts dans le long terme. D'où par exemple l'intérêt d'une étude sur la dynamique des marchés en intrants d'un secteur pour apprécier l'évolution de la compétitivité de ce secteur.

2.7. Conclusion

Au total, l'approche standard (ou néoclassique) des théories de l'échange définit la *compétitivité prix*²³ et propose des outils d'analyse pertinents comme l'analyse spatiale des coûts, la décomposition des coûts dans les filières ou l'étude de l'influence des taux de change par la théorie de l'avantage comparatif. Il s'agit d'une compétitivité à un moment donné, sur un marché de produits homogènes, et qui ne prend en compte que les coûts relatifs de production et de commercialisation.

²³ Selon Benz (1996), certains auteurs (mais pas tous) distinguent la compétitivité prix et la compétitivité-coût. La première se rapporte à l'observation directe des prix alors que la deuxième repose sur le postulat que les prix observés sont soumis à diverses distorsions qui les éloignent des prix de revient.

Ces outils sont particulièrement adaptés à une analyse de la compétitivité lorsque les problèmes de coûts et de productivité sont déterminants.

Si le modèle standard apparaît utile pour l'analyse de la compétitivité prix, il fonde aussi en grande partie les approches des *facteurs hors-prix* de la compétitivité. Comme l'expriment Abbott et Bredahl (1994, p. 21), les outils les plus utiles à l'analyse de l'évolution de la compétitivité et des politiques sectorielles "*proviennent de l'échec empirique des modèles, pas de leurs succès*". On utilise alors les limites du modèle standard pour mettre en valeur des facteurs hors-prix à un niveau macro-économique ainsi qu'à un niveau micro-économique.

En macro-économie, la remise en cause de la validité du modèle de l'avantage comparatif a donné lieu à des débats intéressants sur la définition des *facteurs*, sur l'importance du *capital humain* et de la *recherche-développement* dans la compétitivité internationale et sur les déterminants macro-économiques du *changement technique*. Ces débats apportent des réponses pertinentes aux questions sur les priorités des investissements publics. Ils s'appuient sur la notion de *compétitivité dynamique* et sur le processus de *construction nationale* de la compétitivité (Abbott et Bredahl, 1994). Mais ils sont d'un intérêt limité pour notre étude qui se situe à un niveau sectoriel.

La remise en cause de chacune des hypothèses de la micro-économie a de son côté donné lieu à des analyses particulièrement riches construites autour des concepts de barrières à l'entrée, d'économies d'échelle, ou de différenciation des produits. Les théories de la concurrence imparfaite reprises par l'économie industrielle (Bain, 1959) et leurs prolongements par les travaux du management (Porter, 1993 et 1997) s'inscrivent dans cette démarche. Ils ont considérablement fait évoluer l'approche de la compétitivité des filières.

3. La mise en valeur de la compétitivité hors-prix : la concurrence imparfaite

Compétitivité hors-prix : capacité pour un secteur de faire face à la concurrence grâce à un mode d'organisation particulier ou grâce à la différenciation de ses produits

3.1. Les théories de la concurrence imparfaite

Tous les manuels d'économie soulignent que l'étude des marchés réels met en évidence des situations qui diffèrent du modèle de concurrence pure et parfaite. On parle alors de *distorsions* ou d'*imperfections* pour qualifier ces phénomènes observés en désaccord avec le modèle. Et l'on reconnaît que les disparités de coûts ne sont pas les seuls déterminants de la compétitivité : les modes d'organisation, la qualité des produits et les incertitudes sur les marchés sont mobilisés pour comprendre les mécanismes de la concurrence. Une facilité d'exposition consiste à considérer ces distorsions par rapport à chacune des hypothèses du modèle de base en les reprenant l'une après l'autre (Gabszewicz, 1994).

Lorsque le nombre et la taille des agents ne correspondent plus à une situation d'atomicité de l'offre ou de la demande, on parle de *concentration* des vendeurs ou des acheteurs. Les agents de grande taille deviennent alors *faiseurs de prix* car ils sont en mesure d'influencer individuellement sur l'équilibre de marché. On met par exemple en évidence des concentrations *verticales* qui correspondent à l'intégration de plusieurs fonctions de la chaîne commerciale par une même firme, et des concentrations *horizontales* qui correspondent au regroupement de plusieurs firmes pratiquant la même activité. C'est le domaine des analyses des monopoles et des oligopoles (cartels, collusions, firmes dominantes, oligopoles non coordonnés, etc.). Ces modèles de concurrence imparfaite s'avèrent très utiles pour comprendre les comportements *coopératifs* et *non-coopératifs* des pays individuels et des firmes de grande taille sur des marchés internationaux (Benz, 1996).

Les *barrières à l'entrée* peuvent empêcher la libre entrée des vendeurs et la mobilité des facteurs. Le marché perd alors sa *fluidité*. Les barrières sont susceptibles de résulter d'un monopole de fait²⁴ ou d'un monopole naturel²⁵ qui peuvent être liés à des *économies d'échelle* ou à la maîtrise de *techniques* particulières. Ces barrières peuvent être aussi de nature stratégique, lorsque les firmes déjà en place abaissent leurs prix de vente plus bas que celui qui assurerait à d'autres firmes potentiellement entrantes le profit à court terme. Les barrières peuvent être enfin de nature réglementaire. On parle de *demande visqueuse* lorsque des barrières d'entrées empêchent des acheteurs d'entrer et de sortir du marché.

Dans les marchés réels, les produits peuvent ne pas être homogènes (c'est-à-dire incomplètement substituables). On parle alors de *différenciation* du produit. Selon Gabszewicz (1994, p. 21), "*des produits de même nature sont différenciés lorsque les consommateurs ne fondent pas leurs décisions d'achat seulement sur les différences de prix, mais aussi sur certaines caractéristiques qui leur sont propres et que ne possèdent pas, du moins dans les mêmes proportions, les produits concurrents*". Cette différenciation peut être liée à l'emplacement géographique du point de vente ou bien sûr à une qualité différente du produit. Le modèle de concurrence monopolistique définit un marché pour lequel chaque firme différencierait ses produits par rapport aux autres firmes (Chamberlin, 1933).

Lorsque l'information sur les marchés circule de manière *imparfaite*, les marchés perdent leur transparence et on parle d'*opacité* des marchés. Ces imperfections de l'information sont liées aux *bruits* de marché (qui empêchent aux agents d'évaluer de manière précise le prix du marché), aux *coûts de recherche de l'information* et aux *incertitudes* diverses. Les agents sont conduits à anticiper sur les prix, sur la qualité des produits et sur l'état de l'offre et de la demande, et donc à prendre des *risques*. Dès lors, l'accès à l'information devient une variable importante explicative des comportements des agents.

²⁴ On parle de monopole de fait quand il n'existe pas de candidat à l'entrée autre que la firme déjà en place (Gabszewicz, 1994)

²⁵ On parle de monopole naturel lorsque les coûts fixes de production sont trop élevés pour que deux firmes puissent les couvrir en opérant simultanément sur le marché (Gabszewicz, 1994).

3.2. L'économie industrielle

Ces distorsions par rapport aux hypothèses du modèle de concurrence sont reprises par les analyses en terme *d'économie industrielle* qui se sont développées dès la fin des années cinquante (Bain 1959) aux Etats-Unis. Celles menées un peu plus tard dans les pays en voie de développement en ont d'ailleurs fait évoluer les concepts (Pritchard, 1969). Ces études proposent le modèle de Structure-Conduite-Performances pour comprendre le fonctionnement des marchés. Ces concepts s'avèrent utiles pour l'analyse de la compétitivité des secteurs.

L'analyse de la *structure* d'un marché consiste à évaluer "*si les conditions de la concurrence parfaite prédominent*" (Moustier 1995, p. 34). La structure est définie de manière précise comme "*les caractéristiques de l'organisation du marché qui semblent influencer de manière stratégique la nature de la concurrence et de la formation des prix au sein de ce marché*" (Bain, 1962, cité par Pritchard, 1969, p. 79). Le degré de concentration des vendeurs et des acheteurs, les barrières à l'entrée, et le degré de différenciation des produits apparaissent comme les principales composantes de cette structure.

Comme le rappelle Moustier (1996), les barrières à l'entrée incluent les *règles fondamentales* d'accès au marché qui sont définies par les gouvernements : réglementations sur les marchés, sur la distribution de l'information sur l'offre, sur les conditions de vente et de stockage, sur les standards de qualité, sur la nature des contrats et sur les pénalités pour infractions. Les barrières à l'entrée incluent aussi *l'accès aux infrastructures de commerce* : marchés physiques, stockage, crédit, moyens de transport, étalages et balances. Les barrières incluent, enfin, les difficultés d'accès à l'information sur l'état de l'offre, de la demande et des prix. L'économie industrielle aborde donc de manière associée les problèmes d'organisation et les conditions d'accès à l'information.

La *conduite* des agents détermine leur comportement sur le marché en référence au modèle concurrentiel (Moustier, 1996). On parle de comportements *stratégiques* lorsque les agents sont « faiseurs de prix », c'est-à-dire quand ils sont en mesure d'agir individuellement sur les prix. Et l'on parle de comportements *concurrentiels* lorsque les agents sont « preneurs de prix » (Gabszewicz, 1994).

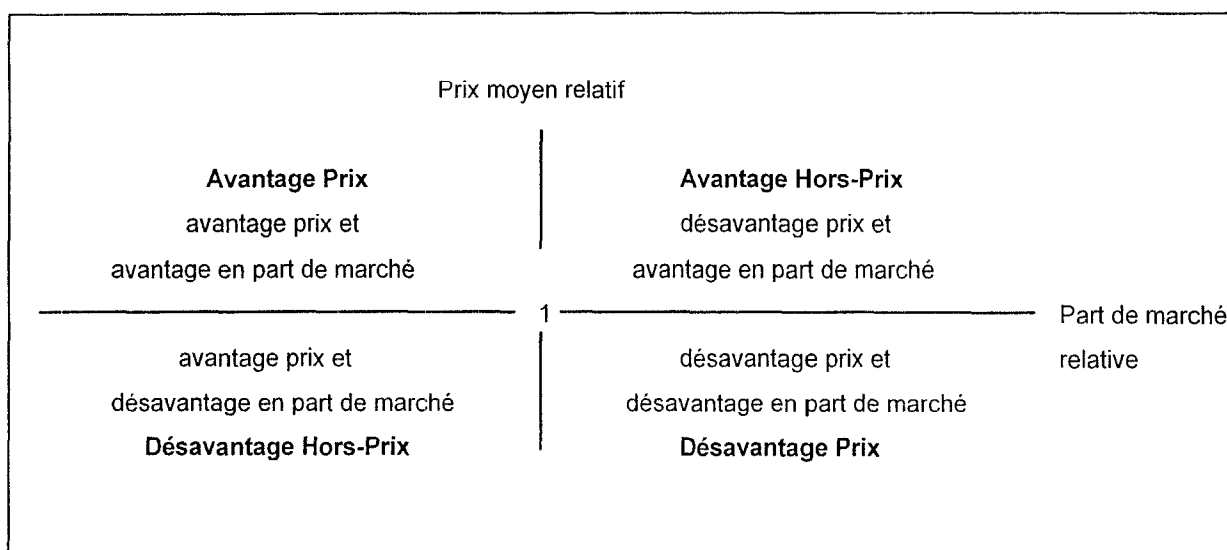
Les *performances* du marché évaluent "*dans quelles mesures les prix reflètent une organisation concurrentielle des marchés*" (Moustier, 1996, p. 34). Pour les économistes industriels, c'est l'écart entre les caractéristiques des marchés réels et le modèle de concurrence pure et parfaite qui détermine si ces marchés sont performants ou non. Même si cette vision de la performance est très fortement critiquable (on se référera à Moustier (1996, p. 39) pour une analyse détaillée de ces critiques), le cadre de l'économie industrielle a marqué de manière extrêmement positive l'approche de la compétitivité.

Il dévoile en effet au grand jour les déterminants de la concurrence hors-prix et en fournit une classification. Ceux-ci sont liés à *l'organisation des agents* (concentration, barrières d'entrée) et à la *qualité des produits* (différenciation). La capacité des secteurs ou des firmes à faire face à cette concurrence non standard définit ainsi une *compétitivité hors-prix*. La Tableau 4 présente ces avancées conceptuelles issues de l'économie industrielle.

Tableau 4 : Formes et déterminants de la compétitivité d'après l'économie industrielle

<i>Formes de la compétitivité</i>	<i>Déterminants de la compétitivité</i>
Compétitivité prix	Coûts et productivité des facteurs
Compétitivité hors-prix	Différenciation des produits
	Organisation des agents
	<ul style="list-style-type: none"> • niveau de concentration • barrières (stratégiques, structurelles et en terme d'information)

La mise en évidence de l'importance du hors-prix peut être assez facile. Chevassus-Lozza et Gallezot (1995, p. 257) proposent une méthode de mesure intéressante que l'on peut résumer ici, même si elle est appliquée à des exportations. Il s'agit de construire, pour un produit donné, un *indicateur de compétitivité prix*, appelé COMP défini comme le rapport du prix d'un produit (pour une firme, un secteur ou une nation) sur le prix moyen des concurrents. On construit aussi un indicateur de part de marché relative, que l'on peut appeler PMR et qui est égal au rapport de la part de marché de la firme, du secteur ou du pays étudié sur la part de marché de son principal client. « En croisant ces deux variables, on peut pour chaque produit qualifier l'avantage et le désavantage prix et hors-prix. On définit alors la Figure 7 suivante :



(Source : Chevassus-Lozza et Gallezot, 1995)

Figure 7 : Une méthode de mesure de la compétitivité hors-prix

On additionne alors les parts de marchés liées à l'avantage hors-prix et au désavantage hors-prix pour mesurer l'importance des déterminants hors-prix de la concurrence pour la firme, le secteur, ou le pays étudié.

Ces déterminants hors-prix de la compétitivité sont repris par les analyses managériales de manière détaillée. Les auteurs de ce courant définissent alors le concept d'avantage concurrentiel, et approfondissent l'approche *stratégique* de la compétitivité.

4. La vision stratégique de la compétitivité : l'avantage concurrentiel

L' avantage concurrentiel décrit la façon dont une firme peut choisir et mettre en oeuvre une stratégie de base en vue d'acquérir et de conserver un avantage sur la concurrence (Porter, 1997, p. 41)

De nombreux travaux sur la concurrence et sur l'avantage concurrentiel ont été menés dans le domaine du management. Les outils développés par Porter en fixent les grandes lignes. La question de la compétitivité est alors abordée sous l'angle des stratégies des firmes et à un niveau national.

4.1. La compétitivité des firmes

Raisonnant dans un univers industriel où les compétitions entre les firmes sont aiguës (il est professeur à l'université de Harvard), il élabore en premier lieu une démarche stratégique à suivre pour les firmes en vue de « *réussir sur un marché* », c'est-à-dire au sein d'un secteur. Pour lui, la rentabilité qui est l'objectif final de chaque firme s'acquiert grâce à la recherche active d'avantages sur ses concurrents, ou avantages concurrentiels²⁶ (Porter, 1997, p. 41).

Selon lui, il n'existe que deux types d'avantages concurrentiels. Soit une firme est capable de vendre des prestations égales à celles des concurrents à un prix inférieur (*avantages par les coûts*) soit elle est capable de délivrer des prestations uniques qui compensent le surprix exigé (*avantages par la différenciation*). Porter considère que ces deux types d'avantages sur la concurrence ne peuvent provenir que de la mise en oeuvre de trois stratégies de base. Ces stratégies sont la domination par les coûts, la différenciation et la concentration de l'activité.

La *domination par les coûts* est la stratégie suivie par une firme qui décide de devenir le producteur aux coûts les moins élevés de son secteur. Elle peut résulter par exemple d'économies d'échelle, de la maîtrise exclusive d'une technique, ou d'un accès préférentiel aux matières premières. Cette stratégie n'est efficace que si la firme qui la met en oeuvre est la seule à dominer le marché par les coûts.

La *stratégie de différenciation* correspond à la volonté pour une firme de se singulariser sur certaines dimensions fortement appréciées des clients. Cette position unique est alors rémunérée par un surprix. La différenciation peut-être fondée sur des différences sur le produit, sur le système de distribution, sur une approche marketing ou sur d'autres facteurs. Elle n'est valable que si le surprix obtenu est supérieur aux coûts de la différenciation.

La *stratégie de concentration* correspond au choix d'une cible étroite (ou *niche*). Alors que les stratégies de domination par les coûts et de différenciation se réfèrent à un champ concurrentiel large,

²⁶ En anglais, on parle de « *competitive advantage* », expression qui peut être traduite en français par « avantage compétitif » ou « avantage concurrentiel ». On utilisera donc indifféremment l'une ou l'autre des deux locutions.

la concentration correspond à la réduction du champ de concurrence. Porter définit le champ concurrentiel à partir des quatre dimensions : *l'étendue du segment* qui définit les variantes du produit fabriqué et des clients desservis ; *le degré d'intégration* qui définit quelles activités sont réalisées à l'intérieur de la firme plutôt que par des firmes indépendantes ; *l'étendue géographique* qui décrit l'ensemble des régions, pays ou groupes de pays dans lesquels une firme lutte avec une stratégie coordonnée ; et *l'étendue sectorielle* qui repère l'ensemble des secteurs connexes dans lesquels la firme opère avec une stratégie coordonnée. La stratégie de concentration correspond de ce fait à la réduction de l'activité à un petit nombre de produits et de clients, à une forte intégration verticale, à une faible étendue géographique, ou à un nombre de secteurs limité.

La *segmentation* correspond ainsi à un cas particulier de la concentration. Mais elle est justement pour Porter le *point central* des stratégies de concentration. Un *segment de marché* se définit traditionnellement comme "*l'ensemble des acheteurs d'un produit donné*" (Gabszewicz, 1994, p. 24). L'utilisation du *segment* pour Porter est plus large : "*les segments naissent à la fois de différences dans le comportement des clients et dans les mécanismes économiques qui régissent l'offre des produits et la façon de servir les clients.*" (Porter, 1997, p. 282). Du coup, il met en valeur quatre catégories de variables de segmentation (Figure 8).

<i>La variété du produit.</i>	Il s'agit des variétés distinctes du produit qui sont ou pourraient être fabriquées.
<i>Le type de client.</i>	Il s'agit des types de client final qui achètent ou pourraient acheter les produits.
<i>Le circuit de distribution (client immédiat).</i>	Il s'agit des différents circuits de distribution qui sont utilisés ou qui pourraient être utilisés pour atteindre le client final.
<i>La localisation géographique du client.</i>	Il s'agit de l'emplacement des clients, défini par la localité, la région, le pays ou le groupe de pays.

Source : Porter (1997, p. 287)

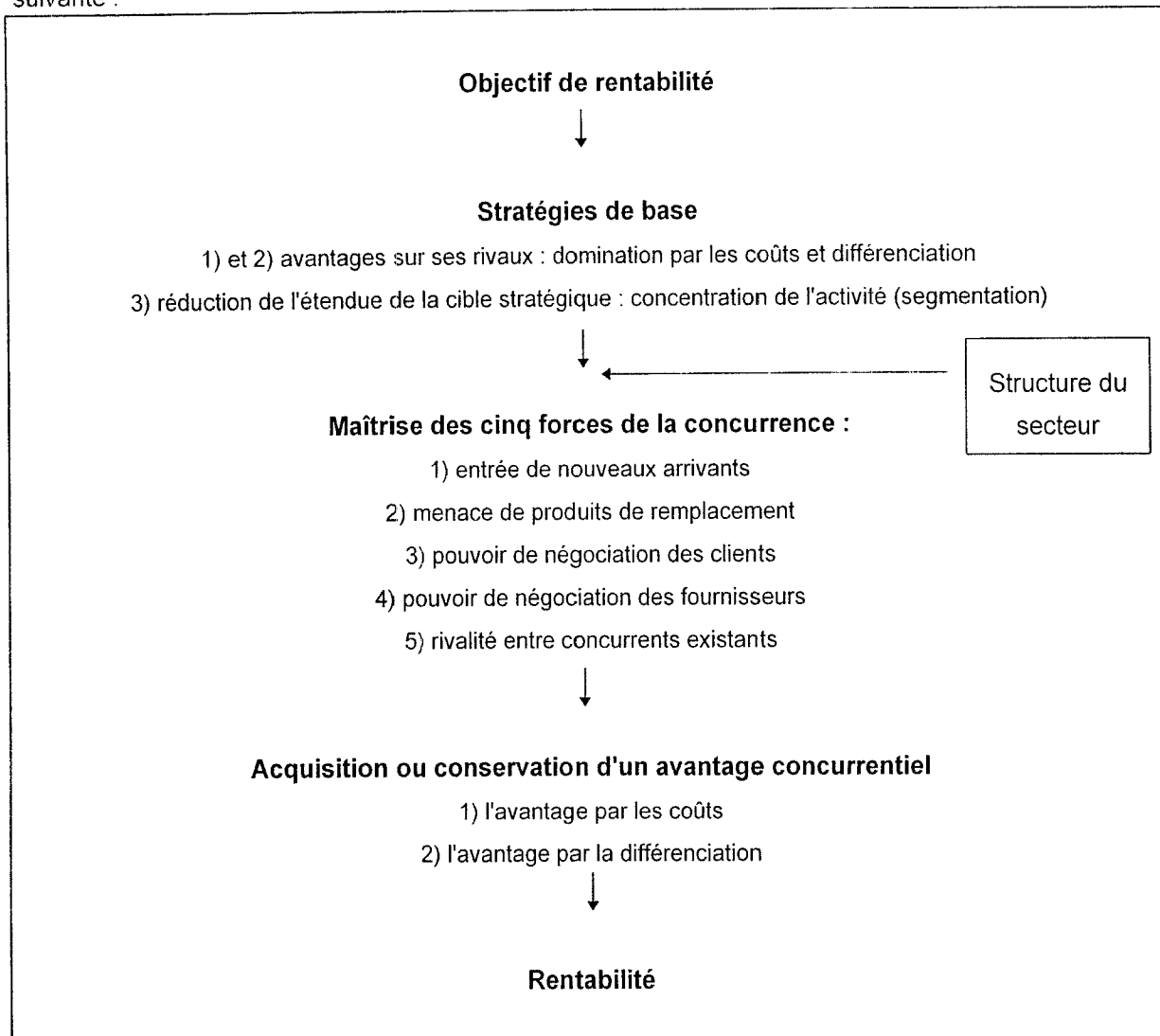
Figure 8 : Les variables de segmentation selon Porter

La segmentation consiste pour une firme à sélectionner un segment ou un groupe de segments dans le secteur et de tailler sur mesure sa stratégie pour les servir à l'exclusion de tous les autres. La démarche de segmentation peut donc être très proche de la stratégie de différenciation des produits dans le cas où le segment visé aspire à des produits hauts de gamme par exemple. Mais la segmentation peut aussi reposer sur une domination par les coûts dans le cas où le segment visé est celui qui prétend à des produits standardisés.

Le dernier élément du cadre théorique de Porter consiste en l'analyse du secteur dans lequel évolue la firme. En effet, la recherche de l'avantage comparatif nécessite une analyse détaillée des *forces de la concurrence* à l'oeuvre dans le secteur. Pour cela, Porter définit cinq forces dont résulte le *jeu concurrentiel*. Ces cinq forces sont : l'entrée de nouveaux concurrents, la menace de produits de remplacement, le pouvoir de négociation des clients, le pouvoir de négociation des fournisseurs et la rivalité entre les concurrents existants (p. 15). La combinaison de ces cinq forces détermine la

rentabilité d'un secteur. Porter définit alors la *structure* du secteur par "*ses caractéristiques techniques et économiques propres*" (p. 16). C'est cette structure qui influe sur la vigueur de chacune des cinq forces.

On peut schématiser l'approche de la compétitivité de la firme selon Porter par la Figure 9 suivante :



Source : Porter (1997)

Figure 9 : Schéma de l'avantage concurrentiel des firmes selon Porter

Dans ce schéma, on voit bien que pour Porter la compétitivité des firmes (ou par extension, des secteurs), est un processus complexe qui résulte de choix stratégiques internes aux firmes (stratégies de domination par les coûts, de différenciation ou de concentration) ainsi que de forces concurrentielles qui leur sont extérieures, qu'elles essaient de contrôler et qui sont en définitive déterminées par l'organisation du secteur.

4.2. La compétitivité des nations

Porter (1993) définit aussi l'*avantage compétitif national* pour évaluer quels sont les facteurs qui fondent la compétitivité d'un pays. Il étudie pour cela les variables qui ont favorisé le succès et le développement d'industries sur les marchés internationaux. Il en tire des séries de variables qui sont

sensées conditionner la compétitivité nationale quelque soit le secteur considéré. Mais ce cadre d'analyse de l'avantage compétitif est relativement flou (van Duren *et al.*, 1994) et ne présente pas un intérêt particulier pour notre analyse puisque nous avons choisi de nous situer au niveau d'un secteur particulier de l'économie éthiopienne.

4.3. Proposition d'une grille d'analyse de la compétitivité stratégique

Finalement, Porter propose une analyse de la compétitivité des firmes au sein d'un secteur qui enrichit le cadre d'analyse de l'économie industrielle par le concept de l'avantage concurrentiel. Un nombre important de travaux s'en sont inspiré et ont contribué à proposer une nouvelle définition de la compétitivité. De nouveaux indicateurs ont été définis et des variables *moteurs* ont été relevées. Van Duren *et al.* (1994) en font un inventaire assez précis (Figure 10).

Compétitivité : "Capacité durable à gagner ou à maintenir des parts de marché de manière rentable ²⁷ ". Cette définition peut s'appliquer à une firme, à un secteur, à une filière, ou à un pays		
Déterminants de la compétitivité	Moteurs ²⁸ de la compétitivité	Indicateurs de la compétitivité
<ul style="list-style-type: none"> • Coûts de production et de commercialisation • Différenciation des produits • Organisation du champ concurrentiel <ul style="list-style-type: none"> ♦ Concentration ♦ Forces concurrentielles (barrières d'entrée, pouvoirs de négociation, rivalités) ♦ Structure du secteur 	<ul style="list-style-type: none"> • Productivité des facteurs • Coûts et intrants • Nombre, qualité et commodité des produits • Conditions de la demande • Organisation industrielle <ul style="list-style-type: none"> ♦ Concentration ♦ Barrières d'entrée • Alliances stratégiques • Technologie* 	<ul style="list-style-type: none"> • Profit et valeur ajoutée • Productivité des facteurs • Coûts des ressources • Capacité à développer de nouveaux produits • Parts de marché • Ratio de concentration • Relations entre agents du secteur • Ratio capital-travail

(D'après van Duren *et al.*, 1994).

* : la technique est une variable moteur transversale : elle intervient sur la productivité des facteurs, sur l'utilisation des intrants, sur la qualité des produits et sur l'organisation productive (économies d'échelle).

Figure 10 : L'approche managériale de la compétitivité

La prise en compte des politiques dans ce schéma est seulement partielle. On considère en effet que certaines variables moteurs sont *contrôlables* ou *quasi-contrôlables* par les services publics. Les réglementations liées aux standards de produits sont par exemple contrôlées par les services publics. Mais van Duren *et al.* font l'hypothèse que dans le long terme, les industries non rentables périssent. Les parts de marché sont donc supposées "*gagnées grâce à des pratiques commerciales légitimes*" (van Duren *et al.*, 1994, p. 56). Ne sont donc pas prises en compte les "*manipulations de taux de change ou les subventions publiques*".

²⁷ en anglais, *the sustained ability to profitably gain or maintain market share*

²⁸ en anglais, *drivers*

Enfin, les indicateurs de la compétitivité ne sont pas tous calculables dans le cadre de notre étude, en particulier en raison de l'absence de données pour le secteur informel. Nous retiendrons comme indicateur les coûts révélés par les prix des produits aux consommateurs, les valeurs ajoutées à chaque maillon de la filière, les capacités à développer des nouveaux produits, les parts de marché, les ratios de concentration, les relations entre agents dans la filière et le ratio capital travail (pour les techniques).

4.4. Conclusion

En conclusion, il convient de retenir que les travaux de l'école managériale définissent trois déterminants de la compétitivité : le mode de formation des coûts dans le secteur, les logiques de différenciation des produits et l'organisation des agents. La technique est un déterminant transversal qui intervient à ces trois niveaux. Ces travaux permettent aussi de préciser les indicateurs de la compétitivité.

Nous avons vu que les coûts étaient abordés de manière précise par l'approche en terme de compétitivité prix grâce aux nombreux outils développés par l'approche standard. Il n'en est pas de même des mécanismes économiques liés à la qualité des produits et à l'organisation des agents. Or, des travaux théoriques importants, dont certains n'ont été formulés que très récemment, proposent de nouveaux outils pour aborder ces problèmes. Nous tenterons de développer quelques-unes de ces approches en essayant d'en retenir des moyens d'analyse de notre objet d'étude. On s'intéressera à leurs apports conceptuels en premier lieu pour l'analyse de la compétitivité liée au produit, et en deuxième lieu pour l'analyse de la compétitivité liée à l'organisation.

5. La compétitivité liée au produit : l'analyse de la demande

Nous avons vu que les théories de la concurrence imparfaite avaient mis en évidence l'importance de la différenciation des produits dans la compétitivité des agents ou des secteurs économiques. Mais *"la théorie de la différenciation a historiquement été associée à la théorie de la concurrence monopolistique, et a surtout été analysée du point de vue de la firme"* (Lancaster, 1975, p. 567). Si ces approches se sont révélées utiles, elles n'ont cependant pas proposé une analyse pertinente de la question de la définition du produit et de ses "variantes". Or, cette question est posée de manière originale dans le cadre de notre objet d'étude.

La diversité des produits confectionnés à partir d'une même matière première est certainement un des traits caractéristiques du secteur laitier (Jaffee, 1995a). A Addis-Abeba comme ailleurs, un nombre élevé de produits laitiers sont commercialisés et consommés. Cette diversité pose des problèmes d'analyse lorsque l'on en vient à appliquer au secteur la notion de différenciation. Le beurre cosmétique vendu à Addis-Abeba est-il un produit différencié par rapport au beurre de cuisine ou fait-il partie d'une autre classe de produits ? Les beurres de cuisine frais, rances et demi-frais sont-ils des produits différenciés ? Le beurre pasteurisé est-il une variante du beurre traditionnel ou bien doit-il être considéré comme un produit différent ? La réponse à ce type de questions ne peut venir que de la prise en compte des déterminants de la demande. Aussi, la mobilisation des théories de la

consommation vient-elle apporter des outils utiles aux réflexions en terme de différenciation des produits.

5.1. Caractéristiques et classes de produits

Lancaster (1971) propose une analyse intéressante de la place des produits dans les échanges économiques qui permet de préciser le concept de différenciation du produit. Selon lui, « *le bien en lui-même ne fournit pas d'utilité mais possède des caractéristiques [ou attributs] qui sont les arguments de la fonction d'utilité du consommateur* » (Chevassus-Lozza et Gallezot, 1995). Par exemple, dans le cas des produits laitiers, les caractéristiques retenues par le consommateur pourront être le goût du produit, le risque sanitaire qu'il comporte, ou encore la symbolique véhiculée par ce produit (par exemple s'il n'est consommé que les jours de fêtes), etc. Puisque ces caractéristiques sont liées à l'utilité du consommateur, elles sont définies par l'usage qui est fait du produit, c'est-à-dire par ce que Lancaster appelle la *technologie de consommation*²⁹.

Cette manière de décrire un produit par l'ensemble des *attributs* ou "services" qu'il peut apporter permet de préciser la notion de différenciation³⁰. Pour Lancaster (1975, p. 567) l'utilisation de cette approche permet de définir clairement une *classe de produit* par l'ensemble des "*produits possédant une liste donnée de caractéristiques*". Des produits sont dits différenciés s'ils appartiennent à la même classe, c'est-à-dire s'ils possèdent les mêmes caractéristiques, mais en proportions variables. Ainsi, on peut dire que les produits utilisés comme base lipidique pour la confection de sauces constituent une classe de produit dans laquelle se trouve le beurre traditionnel de cuisine éthiopien. Le butteroil importé et les beurres fermiers d'origines différentes pourront être considérés comme appartenant à la même classe de produit s'ils sont utilisés pour le même usage (beurre en sauce). Nous verrons que les caractéristiques recherchées par les consommateurs dans ces produits se réfèrent à leur goût, au caractère onctueux qu'ils confèrent à la sauce, etc. A l'intérieur de cette classe, le beurre rance est une variante différenciée du beurre frais.

5.2. Le concept de style alimentaire

Il est alors tentant d'interpréter le concept de matrice de technologie de consommation proposé par Lancaster comme « les modes de préparation et de consommation » qui définissent chacune des classes de produit. Calvo (1987) parle de *style alimentaire* pour modéliser les situations de préparation et de consommation des aliments. "*Le style alimentaire se rapporte, pour un groupe social déterminé, à la façon dont les individus s'organisent pour consommer. Il intègre donc la structure de la ration alimentaire, autrement dit les produits consommés [;] les pratiques alimentaires, à savoir les pratiques d'acquisition des produits, de transformation et de préparation culinaire et de prise de repas [;] et les représentations et valeurs associées aux produits et pratiques*" (Bricas, 1996, p. 6).

²⁹ Lancaster (1971, p. 16) parle de *matrice de technologie de consommation*. C'est cette matrice qui définit de manière théorique la relation entre un vecteur de biens et un vecteur de caractéristiques.

³⁰ Il est important de noter que ces attributs qui se définissent par rapport à la technologie de consommation sont différents des caractéristiques usuellement définies en technologie alimentaire : composantes physico-chimiques, micro-biologiques et organoleptiques (Sylvander, 1992).

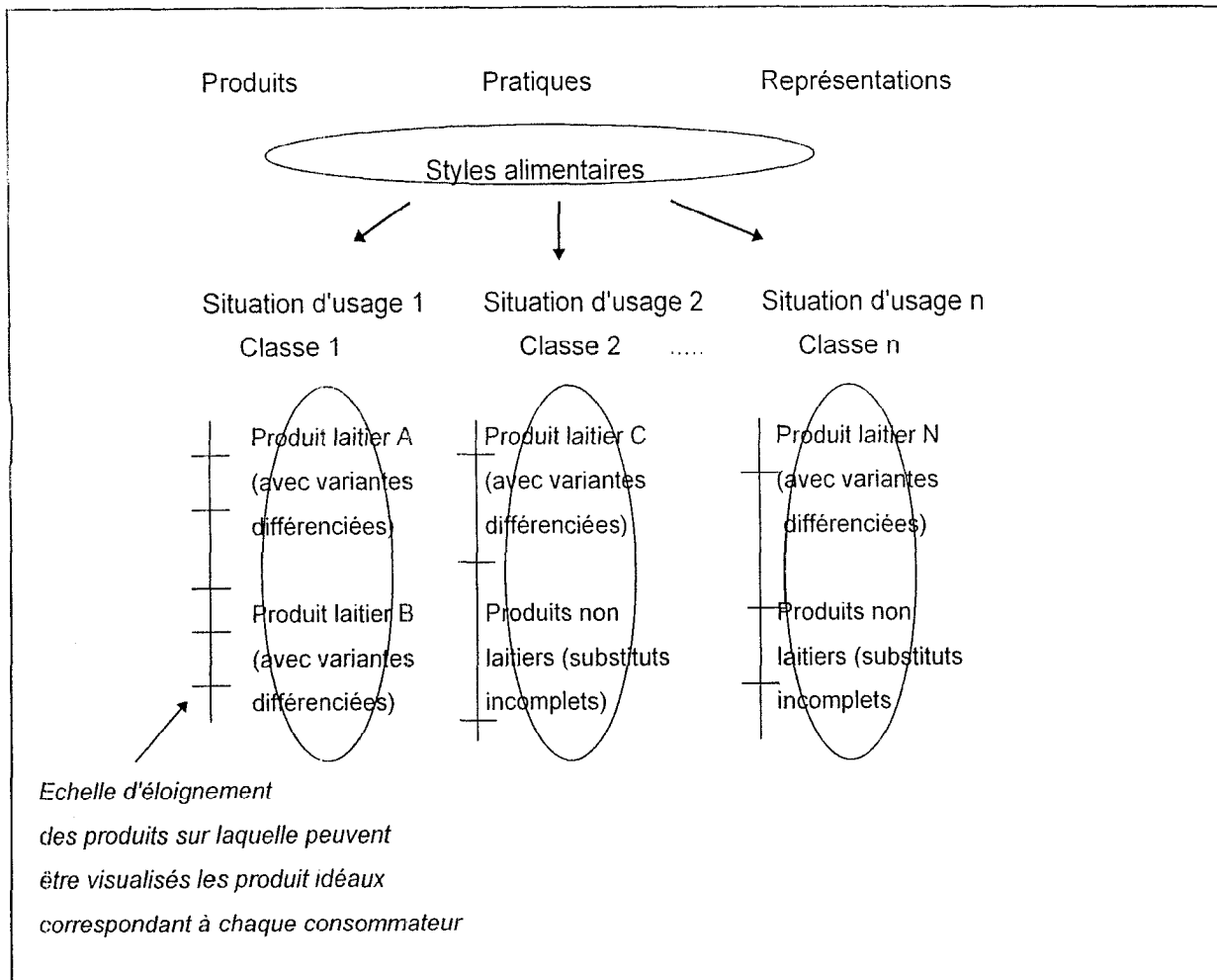
Le style alimentaire se compose donc de plusieurs situations dans lesquelles on peut identifier une *façon de consommer*, c'est-à-dire une "*situation d'usage*". Chaque situation d'usage se réfère à un mode d'utilisation d'un produit particulier. Par exemple, on pourra parler de la situation d'usage "traitement cosmétique de la chevelure" dans lequel le beurre ou d'autres variantes de produits cosmétiques sont appliqués dans les cheveux. On parlera aussi de la situation "plats familiaux en sauce sur *enjära*" dans lequel le beurre est utilisé pour la confection de sauces épicées consommées en famille en accompagnement de la crêpe locale. La situation d'usage, puisqu'elle se réfère à un mode de consommation donné pour un produit donné, pourrait donc définir une *liste* de caractéristiques perçues par le consommateur, c'est-à-dire une *classe* de produit. L'hypothèse est faite qu'un nombre limité de situations d'usages peut être mis en évidence dans un cadre social donné, c'est-à-dire pour un style alimentaire donné. Cette définition permet de mieux comprendre l'importance de la consommation sur la définition des caractéristiques du produit.

Nous définirons une *classe de produit* comme l'ensemble des produits ou variantes de produits consommés dans la même situation d'usage.

5.3. L'analyse de la substituabilité des produits

Une des questions sous-jacentes à l'analyse en terme de différenciation des produits concerne la substitution des produits entre eux. En effet, la différenciation n'existe que si les différentes variantes d'un produit ne sont pas complètement substituables entre elles. Comme le montre très clairement Gabszewicz (1994, p. 23), pour Lancaster, chaque individu *réagit* de manière différente aux caractéristiques ou attributs du produit. "*La diversité des goûts des consommateurs est alors traduite dans le langage de la théorie par l'existence de produits "idéaux" différents*". Un consommateur est identifié par un assortiment particulier de caractéristiques correspondant au produit "idéal" qu'il souhaiterait acquérir. En pratique, il n'est pas possible pour les firmes de proposer autant de produits idéaux qu'il y a de consommateurs sur un marché. Les consommateurs sont alors amenés à "se rabattre" sur les produits disponibles qui sont plus ou moins éloignés de leur produit idéal. Toujours selon Gabszewicz (p. 23), "*plus un produit sera éloigné de son produit idéal, plus élevée sera la perte de satisfaction du consommateur*". La substituabilité des produits peut alors être interprétée en terme d'éloignement des variantes de produits. On considérera qu'elle est la plus proche à l'intérieur de chacune des classes de produits.

Sans mettre en oeuvre une approche "à la Lancaster" qui suppose la collecte d'un nombre important de variables empiriques, nous nous inspirerons largement de ces avancées conceptuelles pour analyser les mécanismes compétitifs liés à la différenciation des produits dans le secteur laitier entourant Addis-Abeba. La Figure 11 ci-dessous résume l'approche retenue.



Sources : Lancaster (1971), Bricas (1996)

Figure 11 : Schéma simplifié de l'interprétation des styles alimentaires dans la théorie du consommateur selon Lancaster

Il faut noter que dans ce cadre théorique, un même *produit* défini au sens technologique peut correspondre à plusieurs *produits* au sens de Lancaster. Par exemple, on montrera que le beurre traditionnel éthiopien, tel qu'acheté sur un marché rural, et qui se rapporte à des caractéristiques technologiques particulières, correspond en fait à deux produits distincts : le beurre cosmétique et le beurre de cuisine. Nous verrons que ces deux produits ne sont pas considérés par les consommateurs comme des produits identiques, c'est-à-dire que les attributs (ou caractéristiques au sens de Lancaster) de ces deux produits ne sont pas les mêmes.

5.4. Les différentes formes de la différenciation

Du coup, le concept de différenciation peut prendre deux significations différentes. Dans un premier cas, la différenciation consiste, pour un agent donné, à délivrer une variante de produit différente des autres produits d'une classe donnée. On parle de *différenciation verticale*. Cette différenciation peut reposer par exemple sur des appellations, ou sur la maîtrise d'innovations techniques (Schumpeter, 1934). Le succès d'une variante différenciée tient alors à sa proximité avec les produits idéaux des consommateurs d'un segment ou d'un groupe particulier. On écrit que pour deux produits A et B différenciés, on a $U_A > U_B$ pour l'ensemble des consommateurs de ce segment ou

groupe. L'avantage d'un produit sur ses concurrents se mesure alors de manière théorique en terme de rapport qualité-prix (Chevassus-Lozza et Gallezot, 1995, p. 255).

Dans un deuxième cas, il s'agit pour un agent donné de délivrer un nombre important de variantes de produits d'une même classe. On parle de *différenciation horizontale*. On démontre alors que « *pour un bien donné, une entreprise qui augmente plus que les autres le nombre de variétés qu'elle offre verra sa part de marché s'accroître, et cela sans changement de prix relatifs* » (Chevassus-Lozza et Gallezot, 1995, p. 255). Cette différenciation provoque en effet la diminution de l'insatisfaction des consommateurs, grâce à la mise sur le marché de produits plus proches des produits idéaux de chacun des consommateurs. Elle exprime donc la diversité des goûts des consommateurs.

Lorsque la stratégie d'une firme consiste à produire des variantes de produits appartenant à des classes de produits différentes, on parlera de *diversification* ou d'*élargissement de la gamme des produits* plutôt que de différenciation. Nous retrouverons ce type de stratégie chez les transformateurs laitiers d'Addis-Abeba qui fabriquent non seulement du fromage, mais aussi de la crème fraîche, des glaces, des yaourts, etc.

5.5. L'incertitude sur le produit

Mais le modèle conceptuel proposé par Lancaster ne permet pas de prendre en compte l'ensemble des mécanismes de différenciation observés dans la réalité. Une des limites à l'application de la théorie de Lancaster à notre objet d'étude concerne la *perception* des caractéristiques par le consommateur. Selon cette théorie, les caractéristiques des produits sont *objectives* et sont perçues de manière identiques par tous les consommateurs. Comme Lancaster (1971, p. 7) le reconnaît lui-même, cette hypothèse « *n'est clairement pas applicable à toutes les situations. Certaines personnes peuvent parfois sembler « voir » des propriétés d'un bien qui ne sont pas perçues par tous les consommateurs, ce qui interdit toute analyse objective* ». Ces situations sont illustrées par l'impossibilité de percevoir de manière objective le risque sanitaire attaché à des produits laitiers. Elles peuvent aussi se référer à la difficulté de percevoir le goût d'un produit sur le lieu d'achat. Dans le cas où certaines caractéristiques du produit ne sont pas perçues, les consommateurs doivent se référer à des mécanismes techniques, stratégiques ou organisationnels leur permettant de faire face à ce type d'imperfection de l'information. On entre là dans le domaine de l'analyse de la qualité des produits.

5.6. L'approche en terme de qualité

Le sens courant définit la qualité comme "*l'adéquation entre un produit et l'attente (réelle et potentielle) du client*" (Gomez, 1994, p. 1). Cette définition semble simple mais pose en réalité de nombreuses questions. Selon Sylvander (1992), la qualité présente ceci de particulier en agro-alimentaire qu'elle doit être appréhendée dans une situation d'incertitude. C'est-à-dire qu'il existe un décalage entre les caractéristiques du produit (attributs mesurables) et la qualité perçue par les agents. "*On parle de qualité lorsqu'il existe une incertitude sur la définition, l'évaluation et l'identification des caractéristiques des produits prises en compte par les partenaires lors d'une transaction*" (Sylvander, 1992, p. 14). Dans la réalité, l'agent ne perçoit la qualité que de trois manières : en se référant au produit lui-même ; en se référant au vendeur qui le renseigne sur les conditions dans lesquelles le bien a été produit et commercialisé ; ou en se référant à l'identification du produit sur son

lieu de vente (emballage, étiquette, marque, signe de qualité) de manière à se renseigner aussi sur les mêmes conditions de production et de commercialisation.

Dans ce cadre, le produit n'est pas seulement défini par ses caractéristiques intrinsèques mais aussi par les conditions de sa mise en marché. La prise en compte de ces conditions limite en effet le risque sur la qualité du produit encouru par le consommateur. Les tenants du marketing prennent en compte ce « plus produit » en reconnaissant des attributs *extrinsèques* de la qualité (Panigyrakis, 1986). Du coup, la différenciation ne consiste pas uniquement à proposer un produit intrinsèquement différent, mais aussi à le commercialiser dans des conditions différentes. En situation d'incertitude, donc, des mécanismes organisationnels interviennent dans la différenciation des produits : normes, relations personnelles, garanties, conventions ou contrats. Nous analyserons plus en détail ces formes institutionnelles et leur impact sur la compétitivité du secteur dans le paragraphe suivant. Nous verrons d'ailleurs que ces formes seront particulièrement importantes dans le cas des produits laitiers consommés à Addis-Abeba.

5.7. Compétitivité et différenciation des produits

Ces travaux théoriques sont riches d'enseignements pour l'analyse de la compétitivité liée au produit. Ils permettent notamment de dévoiler les mécanismes de la différenciation verticale et de la différenciation horizontale. Il apparaît aussi que le jeu des concurrences prix et hors-prix est fortement lié à l'incertitude avec laquelle le produit est défini sur un marché. Selon Chevassus-Lozza et Gallezot (1995, p. 261), *"dès que la qualité est pseudo-normalisée, la concurrence se porte sur les prix. Les attributs de la qualité attachés aux produits ne disparaissent pas pour autant mais ils ne permettent plus de créer à eux seuls un avantage compétitif suffisant. Inversement, dans le cas d'une plus grande incertitude sur la définition du produit, les effets dus à la différenciation prédominent."*

Mais l'exposition des explications de la compétitivité liée à la différenciation des produits ne doit pas laisser entendre que le prix peut devenir un déterminant secondaire. *"La distinction des formes de la compétitivité selon les produits est une facilité d'exposition qui suggère que les déterminants prix et hors-prix s'excluent l'un l'autre. Or il n'en est rien, la manifestation d'un effet hors-prix traduit l'importance de variables autres que le prix sans pour autant effacer le rôle de ce dernier. (...) Ceci signifie que dans le cadre de la compétitivité, le rapport qualité-prix est central au-delà de la qualité même des produits"*. (Chevassus-Lozza et Gallezot, 1995, p. 262).

D'autre part, il est important de préciser que la différenciation est un avantage momentané qui évolue rapidement au gré de la croissance et du développement d'un secteur. On se référera par exemple à Vernon qui parle de *cycle de produit*. Toujours selon Chevassus-Lozza et Gallezot, les effets de la différenciation *"sont limités dans le temps par la concurrence. L'information se diffuse et les innovations technologiques sont progressivement imitées"*.

Nous pouvons ainsi préciser les *variables-moteurs* de la compétitivité par la différenciation : styles alimentaires et situations d'usage, nombre de classes de produit et nombre de variantes dans chaque classe, techniques de production, et incertitudes liées à la qualité des produits (existence de normes, d'appellation, de marques, etc.).

6. Compétitivité et efficacité des organisations : l'économie des contrats

Nous avons vu dans les paragraphes précédents comment la remise en cause des hypothèses de base du modèle de concurrence pure et parfaite avait donné lieu au développement de l'Economie Industrielle. Mais il convient de noter que les concepts de concentration, de barrières d'entrée et de différenciation des produits se réfèrent surtout à la remise en cause des hypothèses d'atomicité, de libre entrée, de mobilité des facteurs et d'homogénéité des produits. Nous verrons dans le paragraphe qui suit comment la critique des autres hypothèses de base du modèle standard a donné lieu depuis quelques années à un foisonnement d'avancées théoriques dans le domaine de l'analyse économique des organisations.

Au centre de cette critique, on trouvera la remise en cause, d'une part, de l'hypothèse d'information parfaite et, d'autre part, de l'hypothèse de rationalité des agents. Nous verrons comment les courants de l'économie des organisations se positionnent par rapport à ces deux hypothèses. Nous nous appuierons sur ces développements théoriques pour mettre en évidence l'importance de certaines formes sociales "*qui, pour avoir une logique fort éloignée de la logique concurrentielle, n'en concourent pas moins puissamment au fonctionnement et à l'efficacité du marché*" (Orléan, 1995, p. 10). Alors que le marché était traditionnellement considéré par l'économie comme la seule forme d'interaction sociale permettant l'allocation optimale des ressources et la coordination des décisions individuelles, l'économie institutionnelle propose une version de plus en plus affinée d'un modèle économique alternatif. Nous tenterons alors de montrer comment l'analyse de ces formes sociales peut aider à comprendre les mécanismes qui agissent sur les déterminants de la compétitivité.

6.1. Introduction : organisations, institutions, formes institutionnelles

En raison de son caractère nouveau et de la diversité des approches, "*l'économie des organisations ne constitue pas un champ théorique stabilisé*" (Ménard, 1995, p. 6). D'où des flottements sur la définition même des concepts d'organisation et d'institution. Selon le même auteur, il faut repérer deux approches distinctes des organisations. La première est *constructiviste* en ce sens qu'elle part du fonctionnement des unités élémentaires pour expliquer l'organisation du système global. La seconde qu'on qualifie de *descendante*, part au contraire des caractéristiques du système général pour expliquer le fonctionnement des unités élémentaires.

L'approche *constructiviste* privilégie l'étude des organisations *individuelles*. Elle concentre son analyse sur les mécanismes internes des organisations économiques. L'organisation est alors définie comme "*une unité économique de coordination fonctionnant de manière relativement continue en vue d'atteindre un objectif ou un ensemble d'objectifs partagés par les membres participants*". On précise en général que les institutions "*sont des structures de réglementation et de contraintes qui définissent les actions nécessaires, interdites ou permises*" (Moustier, 1996). Ce qui revient à dire que les organisations sont les *acteurs* du jeu et alors que les institutions sont les *règles* du jeu (North, 1990). Dans la réalité, la différence entre les deux n'est toutefois pas toujours aussi claire. Les auteurs en déduisent un éclairage nouveau sur les relations entre les organisations et, par là, sur le fonctionnement des économies de marché. Le marché peut alors soit être considéré comme une organisation particulière, soit être représenté comme une forme de coordination différente des

organisations non marchandes. L'étude de l'échange s'éloigne alors des seuls mécanismes de marché pour concentrer son attention sur la *transaction*. Cette approche est représentée par deux courants majeurs à l'heure actuelle : l'économie des contrats, et l'économie des conventions. L'économie dite *des contrats* propose des analyses des firmes, surtout, mais aussi des contrats, de l'intégration verticale, des normes, des groupes domestiques, et des associations volontaires. Le courant des conventions propose aussi l'analyse de formes de productions (entreprises) mais aussi des normes, des règles et des routines.

L'approche *descendante* des organisations consiste à partir du système économique pour en repérer les formes qui l'animent de l'intérieur. On parle alors de *formes sociales* ou de *formes institutionnelles* pour désigner les composantes du système économique qui s'inscrivent dans une logique historique, sociale et culturelle. Ces formes sociales sont définies comme des "*codifications des rapports sociaux fondamentaux*" (Griffon, 1994). Le marché est alors repéré et analysé comme une forme sociale particulière. On parlera plutôt de l'économie institutionnelle pour parler de ce courant théorique. Il faut noter qu'il est d'ailleurs plus ancien que l'économie des organisations. Il trouve à l'heure actuelle un dynamisme dans l'école de la régulation.

En montrant que les échanges peuvent être régis par plusieurs formes d'institutions, l'approche en terme d'organisations permet de redéfinir le marché. D'un concept basé sur le modèle néoclassique (le modèle de concurrence), le marché devient "*institutionnellement construit*" (Robineau, 1994) et demande à être redéfini, ce qui n'est pas sans conséquences, nous le verrons, sur la conception de la compétitivité.

6.2. La nouvelle économie institutionnelle : les organisations vues comme des contrats

Favereau (1989) parle de *théorie standard étendue* pour décrire l'ouverture de la théorie micro-économique à l'analyse des organisations. Ce courant s'est surtout développé aux Etats-Unis autour de la *New Institutional Economics* sous l'impulsion de personnalités comme G.A. Akerlof, Kenneth Arrow, Oliver Williamson, Douglass North ou Joseph Stiglitz. Le programme de recherche de cette Nouvelle Economie Institutionnelle consiste à étendre le modèle de concurrence "*aux domaines de l'organisation, de l'institution, et des normes sociales, jusqu'à les endogénéiser sous la forme d'un arrangement contractuel optimal entre deux ou plusieurs individus*" (Favereau, 1989). L'hypothèse de rationalité économique est élargi à la *rationalité limitée*. On suppose alors que les agents maximisent leur utilité ou leur profit, mais dans un contexte d'information imparfaite.

La *théorie des coûts de transaction* est une des variantes de ce courant théorique. Le concept de coûts de transactions est hérité des travaux de Ronald Coase (1937). Pour lui, la réalisation d'une transaction économique est coûteuse et nécessite des mécanismes organisationnels (en l'occurrence, la firme) permettant la réduction de ces coûts. Williamson (1994) élargit cette analyse à d'autres organisations que les firmes, et notamment aux contrats entre firmes, à l'intégration verticale et à l'organisation du travail. Les coûts de transaction ainsi définis proviennent à la fois des coûts *d'acquisition de l'information* et des *mesures coercitives (enforcements)* nécessaires à la mise en application des engagements contractuels pris par les agents.

Cette théorie apparaît utile pour comprendre l'organisation des secteurs industriels complexes où les mécanismes d'intégration verticale sont liés aux difficultés de la gestion du produit, du transport et des procédés de transformation (Jaffee, 1995b). Les auteurs montrent que les coûts de transaction augmentent avec l'*incertitude de l'échange* et la *spécificité des actifs* (c'est-à-dire la difficulté d'utiliser un actif donné pour une autre production). L'analyse de la compétitivité dans la théorie des coûts de transaction consiste simplement à additionner ces coûts aux coûts standards de manière à les endogénéiser dans l'analyse de la compétitivité prix.

Mais cette théorie s'avère difficile à mettre en oeuvre sur des terrains où les logiques des agents ne se réduisent pas aux objectifs de réduction des coûts (Moustier, 1996). De plus, la mesure de ces coûts n'est pas sans poser de problèmes dans des situations fortement informalisées comme dans l'approvisionnement en produits laitiers d'Addis-Abeba. Pour ces raisons, nous n'en ferons pas explicitement référence dans l'exposition de nos résultats. D'ailleurs, des travaux en cours de réalisation à l'ILRI portent justement sur l'utilisation de la théorie des coûts de transaction pour analyser les formes de l'organisation de la transformation laitière rurale autour d'Addis-Abeba.

Les théories de l'information constituent un autre courant assez bien défini de la Nouvelle Economie Institutionnelle. Elles sont fondées sur les travaux d'Akerlof (1970) et de Stiglitz (1987). L'hypothèse centrale de cette théorie rejoint celle de la théorie des coûts de transaction, c'est-à-dire que les organisations sont analysées comme les moyens de faire face aux problèmes d'information *incomplète* et de *mise en application* des engagements pris par les protagonistes des transactions. Les organisations sont comprises comme les formes contractuelles permettant aux agents de faciliter les transactions face aux "*risques persuasifs, aux marchés incomplets, aux asymétries d'information et aux hasards moraux*" (Moustier, 1996, p.48). En arguant que ces imperfections sont particulièrement fortes dans les pays en voie de développement, Akerlof (1970) montre que les échanges en sont rendus difficiles (*Business in underdeveloped countries is difficult*).

On parle d'*asymétries de l'information* lorsque l'information sur la nature et la qualité des produits est perçue par le vendeur sans être intégralement perçue par l'acheteur. Les *hasards moraux* correspondent à des situations où l'influence néfaste de la logique individuelle d'un agent sur les autres agents d'un marché ne peut pas être perçue par cet agent du fait de l'imperfection de l'information. Ces concepts sont illustrés par l'exemple célèbre du marché des *vieux tacots (lemons)* discuté par Akerlof (1970). Avec une grande pertinence, il montre en effet que dans le marché des voitures d'occasion, lorsque l'ensemble des caractéristiques du produit n'est pas perçu par les acheteurs, les prix ne peuvent pas rendre compte des différentiels de qualité entre les produits. Le résultat en est que les voitures de bonne qualité sont mieux valorisées par des ventes "*hors marché*" et que les seuls produits qui restent sur le marché sont les *vieux tacots*. "*Les mauvais produits chassent les bons*". Face à ce genre de situations, des organisations sont nécessaires pour améliorer l'efficacité du marché.

Selon les théories de l'information, les défauts d'information et les problèmes de mise en application des engagements sont étudiés à travers (i) les *asymétries d'information*, (ii) la sélection (*screening*) des partenaires de la transaction et (iii) l'incitation (*incentives*) des partenaires à respecter leurs engagements. Les apports de ce courant théorique dans l'analyse du rôle des organisations en économie de marché sont considérables. Ils permettent en particulier d'interpréter positivement le rôle des organisations contractuelles traditionnelles qui prévalent dans les pays en voie de développement. Les *tontines* sont par exemple analysées comme des organisations facilitant l'accès au crédit, ou le

métayage l'accès à la terre. Cette vision représente un tournant radical par rapport à l'économie néoclassique et aux approches Structure-Conduite-Performances pour qui les organisations étaient envisagées comme des obstacles à l'*optimum* du modèle de concurrence.

Du coup, le rôle des organisations dans la compétitivité des firmes et des secteurs est précisé. Alors que la théorie classique suppose *a priori* l'accès aux marchés, la nouvelle économie industrielle met en évidence des situations réelles où les marchés sont imparfaits, opaques ou risqués. La compétitivité provient alors d'organisations qui facilitent l'accès au marché ou bien même *remplacent* le marché pour l'accès aux ressources et la vente des produits.

Le rôle de l'Etat et des politiques est aussi analysé sous un nouvel angle. Puisque des organisations existent déjà qui facilitent les transactions, l'impact des politiques doit être analysé non plus seulement sur la base de la référence au modèle standard de concurrence (amélioration de la circulation de l'information par exemple) mais aussi sur la base des effets de ces politiques sur les organisations existantes. Par exemple, le développement d'une norme de qualité sur un produit laitier vendu à Addis-Abeba pourra certes favoriser *a priori* les transactions en réduisant l'incertitude sur la qualité de ce produit. Mais cette norme aura surtout pour effet de perturber les organisations traditionnelles qui ont pour fonction de gérer cette incertitude sur la qualité (relations personnelles, références ethniques, appellations traditionnelles). Du coup, l'efficacité de l'échange et la compétitivité de certains acteurs s'en trouveront perturbés.

Pour les économistes des théories de l'information, le marché doit aussi être redéfini. Le concept théorique de marché, hérité de l'économie standard, représente une coordination idéale des comportements individuels par l'ajustement des quantités agrégées aux prix. Dans la réalité économique, le marché désigne au contraire une organisation concrète, physique, « *où la coordination se fait surtout par les prix. Cette coordination n'est pas simultanée, et nécessite des règles qui définissent la propriété, qui autorisent les participants à se rencontrer, et qui rendent l'information disponible* » (Moustier, 1996, p. 44).

Les théories de l'information proposent donc à notre avis des outils particulièrement utiles à l'analyse de la compétitivité des secteurs. Nous n'avons pas le temps, dans le cadre de ce travail, d'approfondir ces apports qui nous paraissent pourtant prometteurs pour l'analyse de la compétitivité du secteur informel (Moustier, 1996). Le lecteur intéressé pourra se référer à la littérature foisonnante sur le sujet (Hoff *et al.*, 1993). Nous relèverons l'intérêt de certains concepts pour notre étude, comme l'illustre la Figure 12.

Rôle des organisations dans la compétitivité	Exemples d'organisation
1) Faciliter l'accès aux marchés	
Accès aux matières premières	Contrats formels et informels, Intégration
Accès au travail	Unités domestiques
Accès aux transports	Intégrations, Contrats de transport
Protection contre les risques de variation des prix	Relations personnelles, Crédits
Protection contre les risques sur la qualité des produits	Relations personnelles
2) Remplacer des marchés imparfaits	
Accès aux infrastructures	
Espaces de vente	Marchés physiques, courtiers
Stockage	Entrepôts, Ateliers
Accès au crédit	Tontines
Accès aux assurances	Unités domestiques

Source : Moustier (1996)

Figure 12 : Quelques apports des théories de l'information pour l'analyse de la compétitivité liée aux organisations

6.3. Conclusion

Les théories néo-institutionnelles présentent une limite fondamentale qui justifie qu'elles n'aient pas été utilisées de manière approfondie dans le cadre de cette étude. Elles proposent en effet une analyse *individuelle* de chacune des institutions, mais ne permettent pas la mise en *cohérence* des différentes formes institutionnelles au sein d'un secteur. Si les organisations sont étudiées, c'est parce qu'elles facilitent la réalisation de l'équilibre de marché, qui reste le cœur du modèle théorique. Bien que très utile pour l'étude de certaines organisations particulières, ces théories ne proposent pas d'outils particulièrement appropriés à la mise en évidence de sous-systèmes cohérents de l'économie. Pourtant, ce sont bien les relations entre institutions qui sont au centre du fonctionnement des différents systèmes laitiers (traditionnels, industriels et composites) mis en évidence par les études de terrain. Leur comparaison nécessite donc la mobilisation d'autres outils théoriques. L'étude des relations entre institutions est au contraire au centre de certaines analyses en terme de conventions, de régulation et de filières. L'utilité de ces concepts pour l'analyse de la compétitivité des filières laitières est discutée dans les paragraphes qui suivent.

Au vu des différents outils théoriques développés jusqu'ici dans ce chapitre, la compétitivité a été abordée comme une performance résultant de la combinaison optimale des variables prix, différenciation et organisation. Les conditions réelles du système socio-économique dans lesquelles

ces variables étaient mises en oeuvre n'étaient pas spécifiquement prises en compte. La réalité sociale était considérée implicitement comme résultant de la rationalité économique (pure ou limitée) des agents. On considérait que l'objectif des acteurs était la performance sur le marché, et le rôle de l'analyste consistait alors à relever les déterminants de cette performance. Nous avons vu que les outils développés dans ce cadre étaient particulièrement pertinents. Ces outils fourniront le cadre de notre analyse des déterminants de la compétitivité des sous-filières impliquées dans l'approvisionnement d'Addis-Abeba en produits laitiers.

Par contre, les théories qui vont être exposées dans les paragraphes suivants partent au contraire d'une volonté d'étudier les conditions réelles de mise en oeuvre de ces déterminants dans un cadre socio-économique donné. Ils tentent de proposer des modèles analytiques de fonctionnement des différentes sous-filières mises en évidence de manière empirique. Ils serviront de base à notre troisième partie sur l'étude des voies de la compétitivité et des modèles de développement.

7. Compétitivité et gestion de l'incertitude : l'économie des conventions

L'école des conventions n'hérite pas d'un corpus bien défini autour duquel aurait pu se forger des élaborations théoriques cohérentes. Elle est plutôt une convergence de vues entre plusieurs courants de recherche qui se sont rassemblés autour du concept de convention (Orléan, 1994a ; Revue économique, 1989). On relève en général deux courants constitutifs de l'économie des conventions (Gomez, 1994, p. 32) : une approche à l'américaine qui est fortement marquée par la micro-économie et les apports de la théorie des jeux ; et une approche à la française qui se situe plus nettement « au confluent entre l'économie et la sociologie ». Ces deux courants ont donné naissance à un ensemble plus ou moins hétérogène de positions théoriques. Nous nous intéresserons dans les lignes qui suivent surtout à l'approche française.

7.1. Les conventions comme réponse à l'incertitude

Comme les autres théories des organisations, l'école des conventions remet en cause le modèle standard de coordination par le seul marché concurrentiel. Mais l'enjeu théorique de ce courant est d'aller encore plus loin que la Nouvelle Economie institutionnelle dans la critique de ce modèle. Même si les conventionnalistes reconnaissent les apports de la théorie standard étendue, ils constatent qu'elle ne permet pas d'expliquer toutes les formes sociales rencontrées. En particulier, sont mises en évidence des règles adoptées par les agents dont l'analyse en terme de contrat s'avère impossible. Le concept de convention est alors mobilisé. La thèse théorique sur laquelle repose le programme de recherche de l'école des conventions est que « l'accord entre les individus, même lorsqu'il se limite au contrat d'un échange marchand, n'est pas possible sans un cadre commun, sans une convention constitutive » (Revue économique, 1989, p. 142). Ces notions seront, nous le verrons, au centre de notre analyse de la compétitivité des acteurs impliqués dans l'approvisionnement en produits laitiers d'Addis-Abeba.

L'école des conventions bâtit son raisonnement sur le refus de la *rationalité limitée* et la prise en compte d'une *rationalité procédurale* (Simon, 1991). Cette rationalité est contraire à la notion de

« rationalité-exclusivement-par-optimisation » et considère plutôt que l'individu agit dans le cadre de *procédures* prédéfinies. La hiérarchie au sein d'une firme est un exemple parmi d'autres de ce type de *procédures*³¹.

Orléan explique ce recours aux procédures par *l'incertitude radicale* qui définit la réalité des systèmes économiques. On oppose alors « le risque, qui suppose que l'agent ne connaît pas l'avenir mais peut le probabiliser, parce qu'il est dans un état de confiance quant à lui, à l'incertitude, pour laquelle l'avenir est radicalement impossible à connaître pour l'agent » (Gomez, 1994, p. 89). Selon Orléan, cette incertitude est responsable de l'insuffisance du modèle de contrat pour expliquer les coordinations entre les agents (on parle d'*incomplétude* des contrats). En effet, des aléas imprévisibles bouleversent les choix et les gains d'acteurs ayant signé un contrat qui était pourtant censé lever *a priori* les incertitudes sur la coordination (Orléan, 1994b).

Pour les conventionnalistes, les procédures fournissent un moyen de répondre aux événements imprévus en diminuant l'espace de choix des agents individuels. Elles leur permettent d'anticiper sur les comportements de leurs partenaires dans un espace social donné. « Ces règles permettent aux agents qui s'y réfèrent de faire une économie de savoir et de pallier l'incomplétude de l'information » (Chevassus-Lozza et Valceschini, 1992). Comme l'exprime Gomez (1994, p. 100), l'économie peut alors être conçue comme tissée de telles conventions. « Les acteurs indépendants adhèrent à de multiples formes de coordinations procédurales qui allègent leurs spéculations et composent notre société ».

Les conventions peuvent donc être définies comme les divers outils, procédés ou procédures « qui permettent aux personnes impliquées dans une activité donnée de trouver une solution praticable à l'incertitude (...). Elles permettent d'engendrer, dans le cours de la situation, des attentes réciproques sur les compétences et les compartiments des autres. » (Salais, 1994, p. 24-25). Ainsi, la convention est fondée sur un *savoir-faire commun*, une *connaissance commune*.

Un des exemples les plus classiques de la convention est donné par le sens de la conduite automobile. Dans un cas hypothétique où les automobilistes ne sauraient pas s'ils doivent conduire à gauche ou à droite, la circulation s'en trouverait singulièrement désorganisée. Devant l'incertitude des trajectoires des autres automobiles, un chauffeur ne pourrait être en mesure de choisir s'il doit conduire à gauche ou à droite. « Or, (...) il n'y a aucune raison de préférer un choix à l'autre, mais toutes les raisons de préférer se conformer au choix de tous les autres automobilistes, pour éviter l'accident. On peut [alors] supposer que l'ajustement sera le suivant : les automobilistes choisiront tous par mimétisme rationnel, le même sens de conduite. Finalement, si la solution qui émergera se maintient, elle deviendra une convention. Sitôt établie, elle s'impose comme une évidence » (Gomez, 1994, p. 91, d'après Shelling, 1977).

³¹ Certains tenants des théories néo-institutionnelles adoptent le concept de la rationalité *limitée* mais considèrent que les choix individuels conduisent à la réalisation, au niveau collectif, d'un *optimum social*. Les contrats sont eux-mêmes des *optima*. Ce cadre définit la rationalité *substantive*. Au contraire, lorsqu'on postule que la rationalité n'est que *procédurale*, "le contrat est envisagé comme une solution satisfaisante, mais pas nécessairement optimale, aux problèmes de coordination" (Brousseau, 1993, p.63). Il faut préciser que ce concept de rationalité *procédurale*, développé par Simon (1991), n'est pas une particularité du corpus de l'école des conventions. Il est par exemple utilisé dans certains travaux se réclamant des théories de l'information (Moustier, 1996).

Si cet exemple montre le cas d'une convention écrite (en l'occurrence, le Code de la Route), il est important de noter que certaines conventions ne le sont pas. Orléan étudie par exemple les formes de spéculations sur les marchés financiers quand elles sont liées aux phénomènes d'incertitude. L'indétermination de prix auxquelles elles conduisent forme, par mimétisme, des « bulles mimétiques » dont l'étude lui paraît plus pertinente qu'une analyse ne se référant qu'aux seuls calculs privés pour comprendre la logique des prix (Orléan 1989, cité par Gomez, 1994).

Gomez définit alors le concept de convention par les trois axiomes suivants qui permet d'identifier ce qui est une convention et ce qui n'en est pas.

A1 : Une convention apparaît dans une situation d'incertitude radicale dans laquelle l'utilité pour un agent est indéterminée en dehors de l'anticipation de l'utilité des autres agents de la population.

A2 : Une convention est une régularité qui résout de manière identique les problèmes de coordination identiques. Elle se substitue alors au calcul individuel

A3 : Elle obéit aux cinq conditions dites de Lewis :

1. Chacun se conforme à la convention
2. Chacun anticipe que tout le monde s'y conforme
3. Chacun préfère une conformité générale à moins que générale
4. Il existe au moins une autre régularité alternative
5. Ces quatre premières conditions sont connaissance commune.

Source : Gomez (1994)

Selon cette axiomatique, un marché, au sens de la micro-économie standard, n'est pas une convention. De même, ne sont pas des conventions les simples comportements mimétiques (qui ne présentent pas de *régularité*), les *contrats* (qui sont élaborés de manière privée par des agents par rapport à une situation particulière), ou les habitudes culturelles (qui ne sont pas des justifications suffisamment analysées).

Deux axes de recherches théoriques se dégagent de cette définition. Le premier axe investit la question de la *naissance* des conventions. Et le second touche à la question de la *dynamique* et de l'*évolution* des conventions.

7.2. La naissance des conventions

Selon Brousseau (1993), il n'existe pas à proprement parler de consensus sur l'origine, la naissance des conventions. On retrouve au sein de l'école des conventions l'opposition traditionnelle entre *individualisme* méthodologique et *holisme*. Dans le premier cas, les conventions résultent des comportements des individus qui les créent. Ces comportements qui génèrent les conventions peuvent être vus comme *inintentionnels* ou bien être vus comme *intentionnels* (les règles étant alors « volontairement conçues par les entrepreneurs et les institutions de manière à rendre la coopération possible et efficace »). Dans le second cas, on considère que les conventions sont imposées à l'individu par le système ou par tout autre superstructure dans laquelle il évolue. Cette position holiste

se réfère plus explicitement au processus de formation des lois, des « systèmes de valeurs » et des compromis sociaux « censés être les trois principaux facteurs d'homogénéisation des comportements » (Brousseau, 1993, p. 50).

En fait, il faut comprendre que la convention « doit être appréhendée à la fois comme le résultat d'actions individuelles et comme un cadre contraignant les sujets. (...) C'est une régularité qui a sa source dans les interactions sociales mais qui se présente aux acteurs sous une forme objectivée » (Dupuy et al., 1989). Du coup, on peut parler de position intermédiaire (ni holisme, ni individualisme purs) pour expliquer la naissance des conventions. La question est alors de savoir sous quelles contraintes (liées aux individus, et liées au système) évoluent et se transforment les conventions.

7.3. La dynamique des conventions

On peut relever au moins deux approches de la question cruciale de la dynamique des conventions : celle de Gomez et celle de Boyer et Orléan. Gomez (1994, p. 123) part de l'hypothèse d'indépendance des agents, c'est-à-dire de leur liberté face à la convention. Selon lui, la *confiance* qu'ils portent dans la convention n'est pas automatique, et il est envisageable qu'ils puissent la mettre en doute. Cette mise en doute est au centre de l'analyse de la dynamique des conventions. « La question est de savoir au nom de quoi la convention se conserve (ou non), lorsqu'elle est remise en cause par une suspicion ».

Il définit alors trois formes d'évolution des conventions qui peuvent résulter de leur mise en doute. En premier lieu, la convention peut *s'effondrer* lorsqu'elle disparaît sous l'effet de la suspicion. « La population bascule globalement dans la suspicion, celle-ci devenant alors la nouvelle convention ». En deuxième lieu, il peut y avoir au contraire *résistance* lorsque la suspicion n'arrive pas à s'imposer. « L'information apportée ne convainc pas les adopteurs. Un cas particulier est représenté par le fractionnement : la population des adopteurs se scinde en deux, l'une adoptant la suspicion comme nouvelle convention, l'autre demeurant fidèle à l'ancienne. ». En troisième lieu, il peut y avoir *déplacement*. « Sous l'effet de la suspicion, la convention déplace son champ et change, de ce fait, sa raison d'être initiale, c'est-à-dire le type d'incertitude qu'elle était censée initialement résoudre » (Gomez, 1994, p. 125)

Ainsi, on voit bien le rôle essentiel joué par la suspicion dans la dynamique de la convention. « La suspicion présente un message différent de celui émis par la convention sur le mimétisme des adopteurs. Contrainte par elle, la convention doit 1) augmenter sa cohérence relative et donc dire les mêmes choses avec plus de conviction, 2) soit intégrer le doute porté par la suspicion et élargir de ce fait son champ en tant que procédure de résolution du problème » (Gomez, 1994, p. 125).

Cette vision n'est pas partagée par tous les conventionnalistes. Boyer et Orléan (1994) proposent une approche replaçant les conventions dans un contexte social et historique donné. Ils montrent que la dynamique des conventions peut être comprise comme subordonnée à des résolutions de conflits entre différentes formes sociales en vue de surmonter des *difficultés de coordination*. Du coup, ils envisagent quatre types de transition d'une convention à l'autre : *l'effondrement général* de l'ensemble ou d'une grande partie des conventions existantes sous l'effet d'un choc global (exemple des deux guerres mondiales) ; *l'invasion* d'un groupe par une convention apportée par un autre groupe (cas des transplants à l'étranger) ; *la traduction* qui garantit une certaine

capacité de traduction de la nouvelle convention dans les termes de l'ancienne (cas des techniques standards, du courant 110 ou 220 Volts) ; et l'*accord* qui consiste en la concertation et l'harmonisation des stratégies individuelles (cas des conventions collectives salariales).

7.4. Conclusion

L'analyse des secteurs en économie agro-alimentaire a bénéficié d'apports importants de la théorie des conventions. Deux pistes intéressantes nous semblent être empruntées par les auteurs (Allaire et Boyer, 1995). D'une part, la convention s'est révélée un outil particulièrement efficace pour l'analyse du rôle de la *qualité des produits* dans les mécanismes de concurrence entre les différentes entreprises d'un secteur. D'autre part, la convention a été utilisée pour mettre en évidence des sous-systèmes productifs *cohérents* grâce, notamment, à la mise en évidence de *modèles d'entreprises* et de *logiques* de filières. Le chapitre suivant illustre ce deuxième champ d'application. Il tente une mise en perspective de l'analyse de la compétitivité des filières agro-alimentaires dans le cadre théorique ouvert par les conventions.

8. L'analyse de la compétitivité des systèmes : une synthèse en terme de filière

L'intérêt principal des conventions pour notre étude nous semble qu'elles permettent de mettre en évidence des groupes d'agents se référant tous aux mêmes procédures. En fait, il s'agit de définir un *domaine de validité* (Thévenot, 1989) de la convention pour que sa simple mise en évidence puisse avoir un pouvoir explicatif sur l'ensemble ou sur une grande partie des comportements des agents à l'intérieur de ce domaine. L'idée est alors d'expliquer l'existence d'une pluralité de systèmes laitiers (industriels, traditionnels, etc.) par l'existence de conventions constitutives de ces systèmes. La difficulté méthodologique consiste alors à mettre en valeur (i) les *cohérences* de fonctionnement des espaces relatifs à chacune des conventions, et (ii) d'éventuels *sous-systèmes* qui auraient pour particularité de regrouper les acteurs se référant à la même convention. Pour simplifier, nous raisonnerons par rapport à une seule convention, mais nous ferons l'hypothèse que la démarche est applicable à des cas où les régularités de comportement sont définies par plusieurs conventions.

Une manière de résoudre la double difficulté méthodologique mentionnée ci-dessus consiste à faire appel aux *modèles d'entreprises* en s'appuyant sur la théorie des *économies de la grandeur*. Dans ce cas, on suppose que la convention se traduit par des *cohérences* de l'organisation productive, par des modes particuliers de coordination interne à l'entreprise. L'espace de validité d'une convention est alors défini par un modèle d'entreprise (Eymard-Duvernoy, 1994). Une autre démarche, qu'on peut considérer comme complémentaire à la première, consiste à se référer à l'approche *filière*. Dans ce cas, il est fait l'hypothèse que la convention se traduit par des modes particuliers de coordination entre les partenaires des transactions, entre les firmes et les consommateurs. La convention définit alors un sous-système productif cohérent (Sylvander, 1995a). Une troisième démarche consiste à faire appel à la théorie de la *régulation*. Les conventions sont alors plus ou moins implicitement traduites par des *modes de régulation* particuliers, par des *compromis institutionnalisés* à l'intérieur d'une économie

nationale, ou à l'intérieur d'un secteur (Boyer, 1995 ; Boyer et Orléan, 1994 ; Hammouda, 1996). Les lignes qui suivent définissent ces trois approches.

8.1. Le recours aux économies de la grandeur : compétitivité et modèle d'entreprises

Certains auteurs analysent les conventions par rapport à la théorie des *économies de la grandeur* proposée par Boltanski et Thévenot (1991). Il s'agit de partir des différents principes de légitimité qui gouvernent les relations entre individus pour mettre en évidence des *modèles d'entreprises*. On montre alors que ces modèles d'entreprises répondent à des logiques particulières se référant à la *qualification des produits* ainsi qu'à la *qualification des personnes* (Thévenot, 1995). Chacune des logiques est alors interprétée comme définissant une convention distincte appelée *convention de qualité*. Cette démarche peut être explicitée comme suit.

Selon la théorie des économies de la grandeur, les comportements relationnels non conflictuels, au premier rang desquels se trouvent les transactions économiques, trouvent leur justification dans la référence à plusieurs *mondes communs*, plusieurs modèles de référence. "A chaque instant, nous cherchons à rendre compréhensibles nos conduites, afin d'assurer, à quelque niveau que ce soit - le groupe, l'entreprise, la collectivité -, la coexistence avec autrui par l'accord" (Boltanski et Thévenot, 1991). Ces modèles de référence, qui *justifient* les comportements, sont au nombre de six. Ils correspondent (i) au monde de l'inspiration, (ii) au monde domestique, (iii) au monde de l'opinion, (iv) au monde civique, (v) au monde marchand, et (vi) au monde industriel. Dans la théorie économique néoclassique, on peut dire que les modes de coordination sont réduits, par l'hypothèse de rationalité, à leur composante marchande. Alors que les modes de coordination sont au contraire analysés par Boltanski et Thévenot comme résultant de compromis entre les différents mondes ainsi définis.

Parmi ces six mondes communs, seulement quatre sont retenus classiquement pour l'analyse des transactions économiques, et notamment pour l'analyse des conventions de qualité. Le *monde marchand* se réfère à l'idéal de posséder et conduit à justifier les actions par la richesse qu'elles permettent de se procurer. Le *monde industriel* se réfère, lui, à l'idéal d'efficacité, de performance et de productivité. Le *monde civique* se réfère à la conscience collective c'est-à-dire à la soumission de l'individu à l'intérêt général. Le *monde domestique*, en dernier lieu, se réfère aux relations personnelles, familiales ou hiérarchiques, et justifie les actions par leur référence à la tradition, au "savoir-faire". Chaque monde possède donc sa propre *logique*.

Les formes de coordination observées dans la réalité sont supposées se référer à ce schéma. Il ne s'agit pas de reconnaître l'existence de formes "modèles" répondant à chacune des logiques de manière caricaturale. Il s'agit au contraire de reconnaître la *diversité* des organisations en les interprétant comme des espaces de réalisation de *compromis* entre ces différents mondes, entre ces différentes logiques. Chaque institution est un compromis particulier qu'il convient d'analyser par rapport à des modèles se référant à chacune des quatre *logiques de base*. La mise en évidence de modèles d'entreprises permet d'appliquer cette démarche à l'analyse des conventions de qualité.

Les *modèles d'entreprises* ont été développés en particulier au sein du Centre de l'Etude de l'Emploi (Boisard et Letablier, 1987 ; Eymard-Duvernet, 1987). Selon Boisard et Moatty (1992, p. 54) "le recours à la notion de modèle d'entreprise vise à permettre une analyse des entreprises en fonction

des logiques prédominantes et de constituer des types". Les modèles ont pour objet d'articuler les dimensions techniques, sociales et économiques d'un univers de production. La principale méthode de ces études est la monographie. Ces monographies peuvent être ensuite complétées par des analyses statistiques (analyses factorielles). L'intérêt d'une telle construction est de pouvoir faire fonctionner ces modèles et d'étudier leurs variantes dans la réalité.

Cette approche a été appliquée à l'analyse du secteur laitier en France. Des modèles d'entreprises ont été identifiés et les auteurs ont montré comment chacune de ces logiques ainsi mises en évidence pouvaient être interprétée comme se référant à une convention de qualité (Boisard et Letablier, 1987 ; Boisard et Moatty, 1992). Ces trois modèles sont : (i) le modèle de l'entreprise *domestique*, qui produit du camembert traditionnel, et qui se réfère à une logique de "confiance et tradition" ; (ii) le modèle de l'entreprise *industrielle*, qui produit du camembert normé, et qui répond à une logique de rationalité industrielle (progrès technique, économies d'échelles, standardisation) ; et (iii) le modèle de l'entreprise *marchande* qui commercialise des poudres de lait et dérivés (produits stockables), et qui mise avant tout sur les opportunités de marché et le négoce.

Selon cette approche, on peut dire qu'à chaque convention de qualité correspond un modèle de production. Et à chaque modèle correspond une diversité de ressources. "Par le terme de ressources, [Boisard et Letablier (1987)] entendent non seulement celles habituellement prises en compte en économie (matières premières, équipement, travail) mais également celles traditionnellement ignorées telles la tradition, les règlements et les normes qui contribuent à définir et à différencier le produit et les relations que l'entrepreneur tisse avec les producteurs et les distributeurs. Non matérielles, certaines même ne sont pas strictement formalisées ; elles constituent néanmoins des ressources au même titre que les machines ou le travail car elles ont un coût, une efficacité dans l'acte de production et elles exigent un investissement particulier" (Chevassus-Lozza et Valceschini, 1992, p. 25). Changer le modèle d'organisation, c'est changer la nature de l'accord sur lequel il repose et le mode de coordination qui assure le lien entre les différentes ressources. La Figure 13 schématise l'application des modèles d'entreprises à l'analyse de la compétitivité.

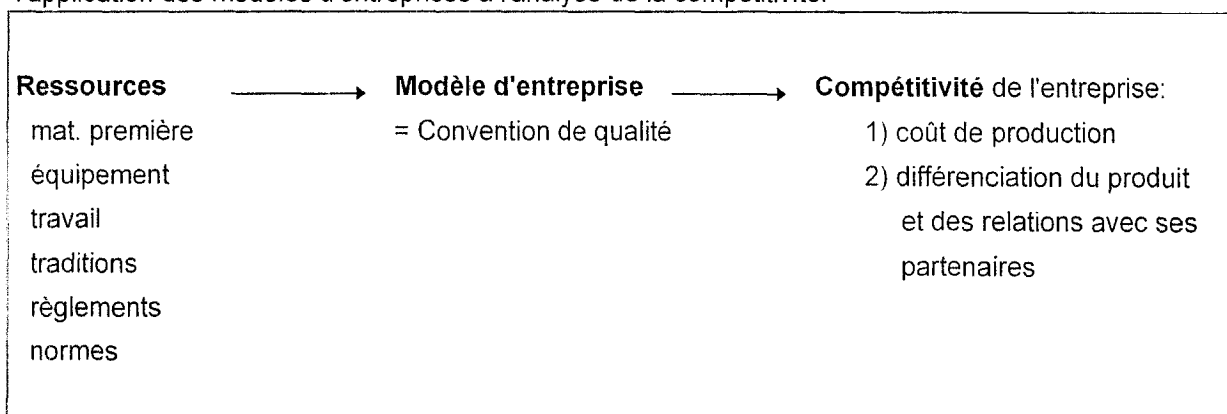


Figure 13 : Les déterminants de la compétitivité selon l'application du modèle d'entreprise

La préoccupation majeure des travaux sur les modèles d'entreprises étant d'étudier les conditions d'évolution de l'emploi dans les secteurs étudiés (ils ont été réalisés au Centre d'Etude pour

l'Emploi), on comprend qu'ils soient restés au niveau de l'entreprise. Cependant, d'autres auteurs ont, comme nous allons le voir, étendu l'utilisation des conventions de qualité aux systèmes filières.

8.2. Le recours à la méso-économie : compétitivité et logiques de filières

L'étude des systèmes économiques que constituent les circuits de commercialisation n'est pas nouvelle ni dans la littérature anglophone (Pritchard, 1969), ni dans la littérature francophone (Malassis, 1973). Elle a pour objectif premier d'élucider les mécanismes fondamentaux qui relient l'activité agricole à l'activité agro-alimentaire dans son ensemble. Pour cela, elle privilégie l'étude des relations économiques verticales qui relient la production (amont) à la consommation (aval) pour un produit ou pour un groupe de produits, c'est-à-dire dans un secteur donné.

On définit alors l'*objet filière* comme "*la succession d'activités étroitement imbriquées les unes par rapport aux autres, liées verticalement à un même produit ou à des produits voisins et dont l'objectif principal, dans les filières agro-alimentaires, semble être de répondre aux besoins des consommateurs.*" (Montigaud, 1989, p. 39). On parle de la filière viande, de la filière lait, de la filière blé, etc. Cet objet filière est à rapprocher de la définition du sous-secteur qu'utilise l'économie industrielle. Selon Malassis (1973, p. 134), "*l'étude de filière comporte deux aspects fondamentaux : son identification (produits, itinéraires, agents, opérations) et l'analyse des mécanismes de régulation (structure et fonctionnement des marchés, interventions de l'Etat, planification)*". Dans cette conception, les études sur les filières agro-alimentaires ont reposé sur une démarche relativement empirique qui était liée à des préoccupations opérationnelles, c'est-à-dire à des besoins d'intervention publique, d'organisation interprofessionnelle ou de gestion stratégique privée (Valceschini, 1995).

Sur cette base, la démarche s'est petit à petit affinée. On définit aujourd'hui l'*approche filière* comme la vision qui consiste à ne pas voir seulement dans l'objet *filière* une simple succession d'opérations techniques liées entre elles par des relations fonctionnelles mais aussi *un espace de stratégies et de relations entre acteurs*. Cette démarche se caractérise par :

- 1) l'importance donnée au *produit* et à ses caractéristiques propres dans l'analyse des mécanismes économiques ;
- 2) la prise en compte des *relations inter-entreprises*, c'est-à-dire des modes de coordination marchands et non marchands ;
- 3) l'analyse des *stratégies* individuelles ;
- 4) la référence à l'*analyse système* (Lauret et Perez, 1992 ; Lossouarn, 1992).

L'approche filière définit donc une approche en terme de *méso-économie*. On considère que la méso-économie s'appuie sur l'analyse micro-économique des comportements des agents, et procède à une agrégation limitée dans le cadre d'un sous-ensemble de l'économie (par exemple, la filière lait) auquel on applique des outils d'analyse macro-économique (Griffon, 1994). Selon Lauret et Perez (1992), la reconnaissance et l'étude de ces niveaux intermédiaires de ces sous-ensembles de l'économie, sont nécessaires pour expliquer le fonctionnement et la dynamique du réel.

La méso-économie ou méso-analyse ainsi définie par Lauret et Perez (1992) part donc des hypothèses fondatrices suivantes : conception procédurale de la rationalité, variété des comportements, ni holisme ni individualisme purs, pluralité des modes de régulations et de développement, et diversité des trajectoires technologiques. Mais surtout, elle est une démarche interrogative qui repose sur l'hypothèse que chaque acteur est en relation plus étroite avec les autres

acteurs de la filière qu'avec les acteurs du reste de l'économie. Toujours selon Lauret et Perez (1992), pour que ces sous-systèmes soient des objets pertinents de recherche, *"il faut que les agents qui les constituent aient entre eux des relations marchandes et non-marchandes plus intenses qu'avec le reste du monde"*.

On repère en général le *sous-système autarcique*, le *sous-système artisanal* et le *sous-système industriel*. Ces sous-systèmes *"ont des logiques propres mais ils ne sont ni autonomes, ni strictement antagoniques entre eux. Ils coexistent dans des conditions qui assurent la régulation et la dynamique de la filière dans sa totalité. Par un effet de complémentarité, leur confrontation génère la régulation qui désigne les ajustements à court terme du système. (...) Ils sont aussi concurrents, non seulement pour maintenir et développer leur part respective du marché, mais aussi pour imposer leur logique dans le fonctionnement et la reproduction du système. Cette concurrence est un des déterminants de la dynamique de transformation du système tout entier"* (Valceschini, 1995, p. 254).

En plus des coopérations et concurrences entre les différents sous-systèmes productifs, les facteurs décisifs de l'évolution des filières sont le progrès technologique et les changements des modèles de consommation. Dans ces deux derniers domaines, *« le sous-système industriel aurait un rôle moteur »* (Valceschini, 1995). Mais la domination et la progression des formes modernes s'opère dans le cadre d'une *régulation systémique*. Ce qui signifie qu'il y a recomposition, évolution des différentes formes et de leurs importances respectives, mais pas destruction d'une forme au profit de l'autre.

Dans ce cadre, il est tentant de vouloir enrichir cette approche d'une vision en terme de conventions. Comme l'écrit Valceschini (1995), la caractérisation des sous-ensembles modélisés (les sous-systèmes) *« fait appel à des catégories qui désignent des logiques d'acteurs et des modes de coordination entre acteurs »*. On retrouve là des arguments qui donnent à penser que l'analyse en terme de convention pourrait apporter d'intéressants éclairages aux études filières. De la même façon que les modèles d'entreprises sont interprétés par autant de conventions de qualité, chacun des modèles de sous-filières pourrait incarner un *domaine de validité* d'une convention de qualité. A chaque logique, on pourrait alors associer des modèles de formes d'organisation productives ou commerciales, de formes de coordination et de formes de consommation. C'est en tout cas la vision de Sylvander (1995b) qui parle de *système fermier*, de *système agriculture biologique*, de *système AOC* et de *système label* pour désigner des secteurs spécifiques se référant à autant de conventions de qualité. *"Nous appellerons "Système Label" l'ensemble constitué par les acteurs de la filière productive et des institutions spécifiques, souvent émanations des acteurs économiques eux-mêmes, qui assurent le fonctionnement de la convention "Label"."* (Sylvander, 1995a, p.79)

Les démarches conduites en ce sens ont donné lieu à des analyses particulièrement pertinentes sur les différents niveaux de définition de la qualité dans la filière. Thévenot (1995) montre par exemple que les *procédures de normalisation* relèvent plutôt de décisions prises à un niveau communautaire, national ou supranational. Ces normes conduisent à définir des *procédures de marquage* de la qualité suivant des mécanismes différents. Dans le cas des normes industrielles, par exemple, l'identification de la qualité se fait préférentiellement par une marque ou par un signe sur le produit. Au contraire, l'identification d'une qualité *domestique* (appellation, par exemple), n'est pas uniquement perçue par l'existence d'une marque, mais se réfère aussi à la *confiance* issue d'une *personnalisation* des relations ou d'un *ancrage territorial*.

L'application de la théorie des conventions à une analyse filière paraît donc particulièrement pertinente pour mettre en valeur les mécanismes institutionnels qui fondent la pluralité des formes de coordination. Elle renforce aussi l'approche sur un plan théorique : l'existence de sous-systèmes ou sous-filières indépendants serait liée aux procédures de qualification des biens et des modes de production. Une telle démarche suppose bien sûr de raisonner sur des données de terrain qui viendront confirmer nos hypothèses, à savoir (i) si les agents de la filière sont en relation privilégiée avec les autres agents de la filière, et (ii) si des sous-systèmes cohérents apparaissent de manière claire à l'intérieur de la filière d'approvisionnement en produits laitiers d'Addis-Abeba. Nous pourrions alors nous inspirer de l'approche en terme de modèles d'entreprise pour mettre en évidence les *modes d'utilisation des ressources* propres à chaque *logique* de sous-filière, et les performances économiques de chacune de ces sous-filières.

La compétitivité de chacune des sous-filières peut alors être abordée par rapport aux déterminants identifiés dans l'approche filière (progrès technique, évolution des modes de consommation, espaces de concurrence et structure des marchés, espaces de coopération), interprétés en terme de *ressources* mobilisées pour la réalisation d'une *logique socio-économique* particulière.

Mais la démarche conventionnaliste ne semble pas éclairer suffisamment les questions de la place de l'Etat et de la dynamique des institutions dans la filière. Les effets conjugués des forces internes et des *interventions* publiques extérieures au système doivent être précisés (Valceschini, 1995). C'est pourquoi il convient d'enrichir notre modèle grâce aux approches en terme de régulation sectorielle développées elles-aussi dans le cadre d'études filières.

8.3. Le rôle de l'Etat dans la compétitivité des filières : les apports de la régulation

Notre objet n'est pas ici d'entrer dans le détail de la théorie de la régulation, mais de montrer en quoi les analyses en terme de régulation sectorielles ou macro-économiques paraissent pertinentes dans une perspective conventionnaliste. Comme l'écrit Thévenot (1995, p. 39), "*le repérage des compromis [sur les conventions de qualité] contribue à identifier les composantes et la dynamique d'un régime de régulation macro-économique*".

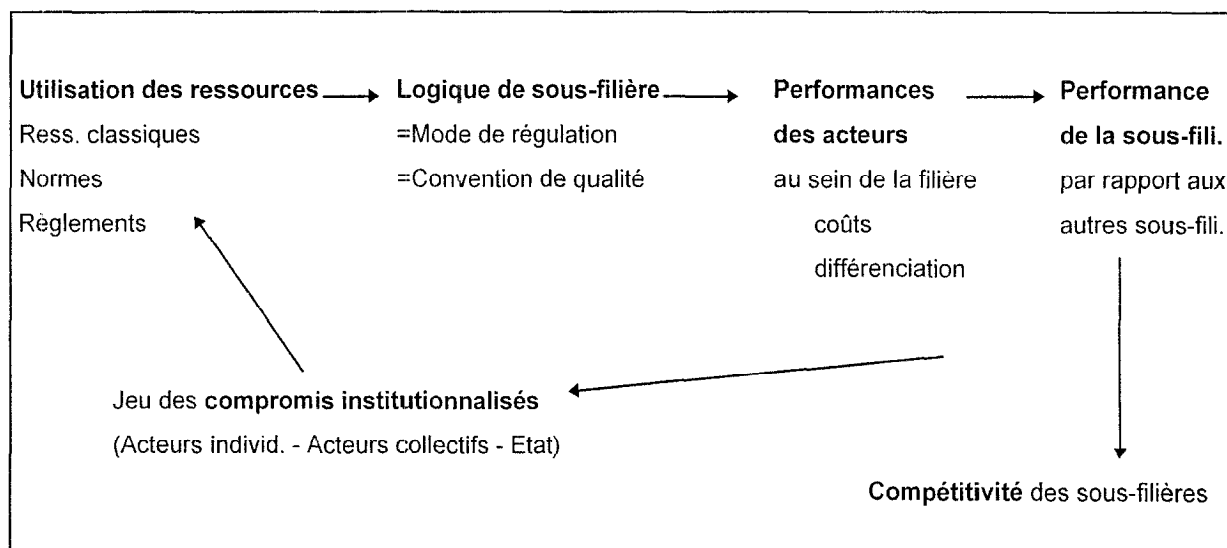
La théorie macro-économique de la *régulation* n'a été développée que récemment (Boyer, 1987). Elle s'est constituée autour de deux écoles : celle de Grenoble et celle de Paris (Hammouda, 1996). En plus de privilégier une approche historique, son originalité est d'expliquer la performance des systèmes économiques par l'efficacité de la coordination entre les comportements économiques et sociaux. Elle définit pour cela un *régime d'accumulation*, c'est-à-dire un ensemble des régularités assurant une progression générale et relativement cohérente de l'accumulation du capital. Ce régime d'accumulation a pour principale fonction de permettre de résorber ou d'étaler dans le temps les distorsions et déséquilibres qui naissent en permanence du processus lui-même (Boyer, 1986).

Selon Griffon (1994, p. 167), la théorie de la régulation explique l'existence de régimes de fonctionnement économique et de régimes d'accumulation efficaces lorsque les agents économiques et sociaux s'accordent sur des "formes institutionnelles" particulières, c'est-à-dire sur des ensembles d'institutions ou de règles propres à assurer la cohérence et la synergie des comportements. Cette approche a été appliquée à des niveaux sectoriels (Lacroix et Mollard, 1995). Les auteurs ont alors

parlé de *dispositifs institutionnels* de régulation des filières pour mettre en évidence la complexité des dispositifs, « *les enchevêtrements qui obéissent à des logiques d'actions multiples* » (Bartoli et Boulet, 1990, cités par Valceschini, 1995, p. 252). Touzard (1995) parle même d'analyse régulationniste des méso-systèmes, qui peuvent, selon lui, être envisagés d'une part comme système régulationniste autonomes, avec son histoire et ses propres formes de régulation ; et d'autre part comme partie intégrante du modèle de développement national.

Ces dispositifs institutionnels mettent en effet en jeu des agents individuels, mais aussi des acteurs collectifs (économiques, professionnels ou interprofessionnels). Selon Valceschini (1995), « *ces acteurs sont rarement face à face ou côte à côte sans la présence de l'Etat, dont l'intervention prend des formes diverses* ». On parle alors de *compromis institutionnalisés* pour exprimer les formes institutionnelles qui résultent de négociations entre les acteurs avec la participation ou non de l'Etat.

Griffon (1994) propose de retenir deux formes institutionnelles particulières pour l'analyse des filières internationales : (i) le mode d'interface avec le marché international (intégration au marché international, ou protection, importance des droits de porte, rôle de stabilisation ou non de l'état), (ii) le mode de répartition de la valeur ajoutée, donc de formation des prix (marché libre ou intervention de l'Etat). Dans le cas des filières café, il reprend des analyses précédentes menées au CIRAD (Daviron, 1994, et d'autres) qui mettent en valeur différents *modes de régulation* des filières : régulations "concurrentielles", "administratives", "professionnelles" et "coopératives". Là encore, la démarche est très proche de celle de modèles d'entreprise. Des combinaisons cohérentes de formes de production et de formes de coordination sont mises en évidence pour servir de modèles à l'analyse du rôle de l'Etat sur la régulation des filières. Leur compétitivité peut alors être interprétée par rapport à leur régime de concurrence dans lequel l'Etat a un rôle plus ou moins important. On rejoint ici l'approche en terme d'*avantages construits* qui analyse le rôle de l'Etat dans sa participation à la *construction* de la compétitivité (Benz, 1996).



8.4. Conclusion

Il ressort de cette revue que les théories institutionnelles des conventions et de la régulation permettent une nouvelle interprétation de la compétitivité que nous avons défini au début de ce chapitre comme la *capacité à faire face à la concurrence*. Sont pris en compte non plus seulement le seul jeu de la concurrence (prix, différenciation des produits, organisation des marchés), mais aussi des logiques non marchandes qui assurent la reproduction du système.

Ignorer ces logiques non marchandes, affirment ces théories, c'est ignorer les mécanismes de construction des formes sociales qui composent les systèmes économiques. On a montré que ces logiques sont liées, selon la Nouvelle Economie Institutionnelle, à la résolution des problèmes d'information imparfaite (en particulier sur le produit), et à la mise en application des engagements pris par les protagonistes du contrat. Selon le courant conventionnaliste, ces logiques non marchandes sont plutôt analysées comme nécessaires à la définition des marchandises et à la réduction du champ des stratégies possibles afin d'assurer une coordination au sein du système. Les approches en terme de régulation permettent de préciser les mécanismes de construction et d'évolution des conventions. Ils montrent que les modes de coordination entre acteurs résultent de la résolution des conflits par l'établissement de compromis institutionnalisés.

Pour privilégier l'approche conventionnaliste, on peut définir la compétitivité des sous-filières comme suit :

La compétitivité des sous-filières peut être définie comme la faculté des acteurs à mobiliser des ressources en vue de réaliser des transactions de manière durable sur un espace de concurrence. Cette mobilisation des ressources ne peut se faire que dans le cadre de conventions définissant un accord sur la qualité des produits échangés et impliquant des modes d'organisation productive et des modes de coordination cohérents.

Nous ferons l'hypothèse que ces conventions peuvent être définies par des modèles de sous-filières. Le repérage de la dynamique de ces sous-filières passera alors par une approche en terme de *stabilité* et de *dynamique* des conventions. Ce qui revient, selon Gomez, à devoir analyser leur faculté de résister aux *suspensions*. Selon Boyer et Orléan, cette dynamique s'exprime plutôt en terme d'*institutionnalisation* des compromis sociaux.

Nous avons vu que la compétitivité était un concept relativement flou qui ne prenait un sens précis que lorsqu'il était appliqué à une question de recherche particulière. Pour répondre à la question de savoir ce qui rendait les filières agro-alimentaires compétitives sur un marché, nous avons tenté de montrer que trois groupes de déterminants étaient intéressants à prendre en compte : (i) *Les coûts* de production et de commercialisation, qui sont supposés être des déterminants essentiels ; (ii) *La différenciation* des produits commercialisés par les différentes sous-filières ; (iii) *L'organisation des acteurs*, c'est-à-dire leurs caractéristiques individuelles et les

modes de coordination qui les relient. Nous avons vu aussi que les techniques étaient un facteur fondamental à prendre en compte pour l'analyse des trois types de déterminants.

Différents indicateurs de la compétitivité ont été définis. Pour la compétitivité prix, les indicateurs retenus sont les prix des produits aux consommateurs et les valeurs ajoutées à chaque maillon de la sous-filière. Pour la compétitivité liée au produit nous retiendrons le nombre de variantes de produits dans chaque classe et l'existence de normes de qualité. Pour la compétitivité liée à l'organisation, nous retiendrons les ratios de concentration. Des indicateurs globaux de la compétitivité sont aussi retenus : les parts de marchés des différentes filières, et le ratio capital-travail.

Des variables moteurs ont été relevées qui se réfèrent à chacune des formes de la compétitivité. On tentera de les analyser les unes après les autres afin de comprendre chaque type de déterminant. Pour la compétitivité prix, il s'agit de la productivité des facteurs et des coûts en intrants. Pour la compétitivité liée au produit, il s'agit du nombre de variantes de produit dans chaque classe, de la distance des produits aux idéaux des consommateurs, de l'évolution des styles alimentaires et de l'évolution des appellations et des normes. Pour la compétitivité liée à l'organisation, il s'agit des formes contractuelles qui facilitent l'accès aux ressources et aux débouchés.

L'étude de ces déterminants de la compétitivité dans le cadre de l'approvisionnement en produits laitiers d'Addis-Abeba formera la base de notre deuxième partie. Nous chercherons à répondre successivement aux questions suivantes :

- 1) comment se construisent les déterminants de la compétitivité prix des différentes sous-filières ;
- 2) quels sont les déterminants liés à la différenciation des produits dans chacune des sous-filières ;
- 3) quels sont les déterminants organisationnels de la compétitivité des sous-filières.

Dans une troisième partie, nous tenterons de relever l'existence de conventions constitutives de chaque sous-système pour en dégager des voies réelles de mise en oeuvre des variables prix, différenciation et organisation qui déterminent la compétitivité. Cette démarche nous conduira à nous intéresser successivement à l'étude des logiques de sous-filières et à la dynamique de la compétitivité.

DEUXIEME PARTIE

**DE LA COMPETITIVITE PRIX A LA
COMPETITIVITE HORS-PRIX SUR LE
MARCHE D'ADDIS-ABEBA**

Chapitre 4

La compétitivité prix des différents systèmes de production : étude comptable des sous-filières

"Le lait que l'on a laissé reposer produira du beurre"

Proverbe éthiopien

L'hypothèse qui fonde notre démarche est qu'il existe bien une *concurrence, une compétition* entre les différents systèmes de production pour l'approvisionnement de la capitale en différents produits laitiers. C'est le point de départ de la plupart des recherches sur le développement laitier en Afrique subsaharienne (von Massow, 1990 ; FAO, 1995, etc.). Cette hypothèse se justifie *a priori* par le fait que tous les systèmes de production envisagés produisent du lait, avec lequel il est *techniquement possible* de fabriquer toute sorte de produits. Ainsi, les producteurs ruraux sont supposés être en compétition avec les fermes d'Etat, avec les producteurs urbains et périurbains, et avec les importations. On peut étayer cette hypothèse en montrant que l'on peut reconstituer du lait liquide à partir de poudre de lait, ou bien encore que la laiterie Shola utilise indifféremment du lait d'origine urbaine, périurbaine ou rurale. On peut aussi montrer que les ateliers artisanaux fabriquent du beurre fermier et de l'ayeb qui viennent concurrencer les produits fabriqués par les producteurs ruraux. Il s'agit donc de comprendre les avantages en terme de prix qui confèrent aux différents systèmes de production des parts de marché dans l'approvisionnement d'Addis-Abeba en produits laitiers.

Les études sur les marchés laitiers périurbains en Ethiopie partent le plus souvent du découpage classique du système laitier entre un sous-secteur *formel* et un sous-secteur *informel* (Debrah et Berhanu Anteneh, 1991 ; Staal, 1995). Or, l'intérêt de ce découpage semble limité pour comprendre finement les mécanismes compétitifs de l'approvisionnement en produits laitiers d'Addis-Abeba. D'une part, le secteur formel représenté par la DDE ne compte que pour une faible part dans les approvisionnements : moins de 10 % du lait liquide et moins de 2 % du beurre, par exemple. D'autre part, le terme *informel* regroupe des réalités très hétérogènes. Il comprend, par exemple, une extrême variété de *formes économiques* : circuits commerciaux traditionnels, ventes directes de lait, ateliers urbains, etc. De même, le secteur informel caractérise une grande diversité de *produits* : beurre fermier, fromage traditionnel, fromages italiens, lait cru, etc. Le découpage classique ne permet donc pas, selon nous, de rendre compte de manière précise de la *complexité* des marchés laitiers.

Il nous est au contraire paru plus pertinent d'utiliser le concept de *filière* pour modéliser le système laitier dans toute sa complexité. Une filière est définie (voir chapitre 3, paragraphe 8.2), comme *"la succession d'activités étroitement imbriquées les unes par rapport aux autres, liées*

verticalement à un même produit ou à des produits voisins et dont l'objectif principal, dans les filières agro-alimentaires, semble être de répondre aux besoins des consommateurs." (Montigaud, 1989, p. 39).

En référence aux publications sur l'approche filière, il a été procédé à un découpage du système laitier en *sous-filières*, selon les produits ou les types de produits commercialisés. Ces sous-filières seront définies au fur et à mesure de l'avancement de ce chapitre.

L'objectif de ce chapitre est d'évaluer quels sont les systèmes de production les plus compétitifs et quels sont les systèmes de commercialisation qui leur offrent le meilleur accès au marché en terme de prix. Il s'agit donc de comprendre les déterminants de la compétitivité prix des différentes sous-filières impliquées dans l'approvisionnement d'Addis-Abeba en produits laitiers.

Avant de s'engager dans cette analyse, il nous a fallu définir notre objet d'étude, c'est-à-dire *délimiter* la filière et les sous-filières. Nous avons pu alors aborder la compétitivité prix de la filière sous l'angle de la composition des coûts à chaque maillon de la filière (*comptabilité de la filière*). Les méthodologies correspondantes sont exposées en prélude aux résultats. Elles s'appuient sur des relevés de terrain, ainsi que sur la compilation des quelques données disponibles.

1. La délimitation des sous-filières

1.1. Méthodologie générale

La délimitation d'une filière comporte 6 étapes (Montigaud, 1989). Il s'agit de déterminer : (i) les produits commercialisés (et les flux de produits) ; (ii) les fonctions dans la filière qui définissent sa hauteur ; (iii) les différents sous-systèmes qui composent la filière, ce qui définit sa largeur ; (iv) les activités des producteurs qui se réfèrent à la profondeur de la filière ; (v) son espace géographique ; et (vi) son évolution dans le temps. La Figure 14 ci-dessous schématise la délimitation de la filière.

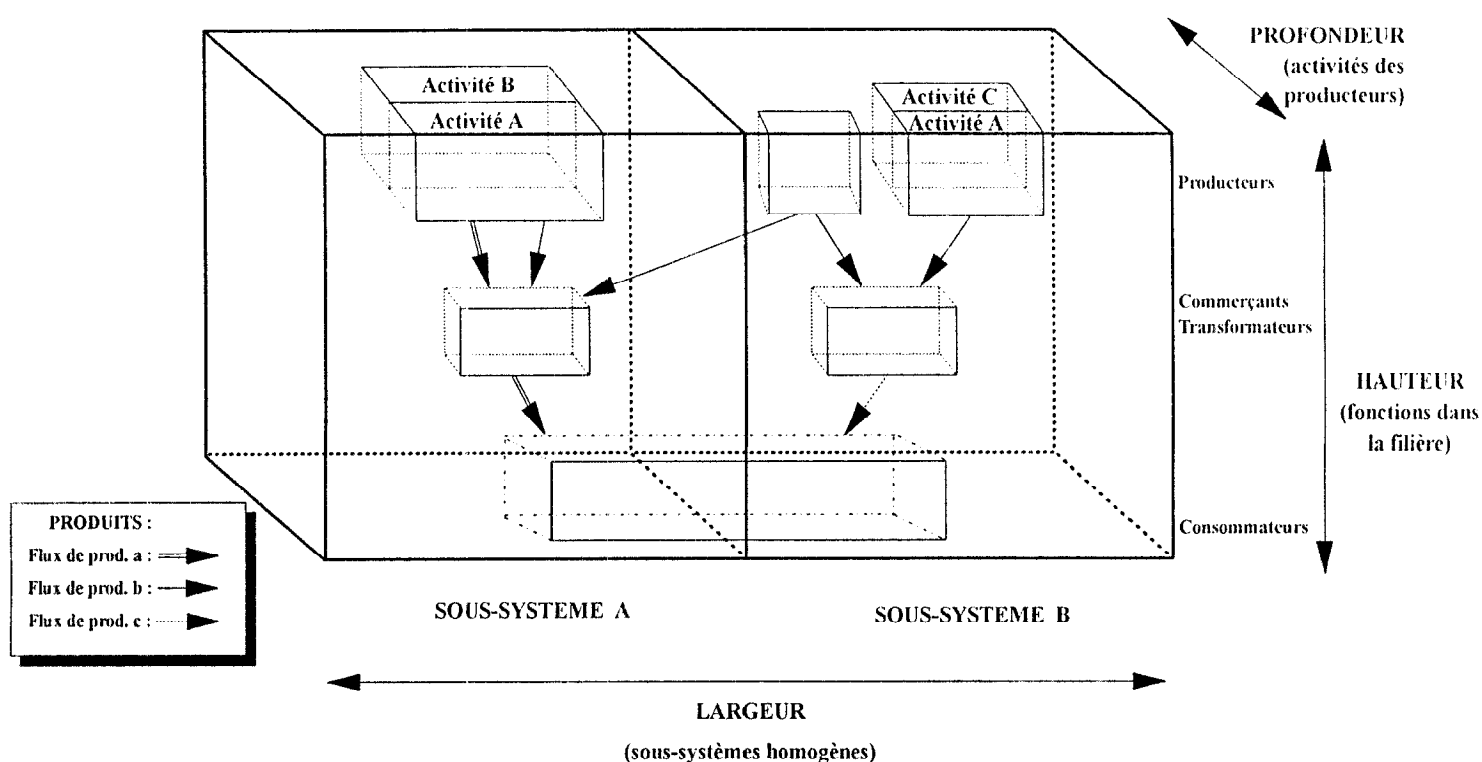


Figure 14 : Schéma de la délimitation d'une filière

La *largeur de la filière*, qui correspond à la définition de sous-systèmes homogènes, sera abordée spécifiquement dans le chapitre 7. D'autre part, nous verrons que l'étude de la dimension historique de la filière s'est heurté à l'absence de données disponibles. Il a donc été très difficile de reconstituer *l'évolution dans le temps* des différentes sous-filières.

Les étapes de la délimitation de la filière qui sont abordées ci-dessous correspondent à la *définition des produits*, à la typologie des acteurs de la filière (*hauteur et profondeur*), à la *quantification des flux* et à *l'organisation géographique* de la filière. Les méthodologies et les résultats de ces étapes sont exposées ci-dessous.

1.2. Les produits laitiers consommés à Addis-Abeba

Il n'existe pas de *nomenclature officielle* qui différencie les produits laitiers traditionnels éthiopiens des autres produits laitiers. Il n'existe pas non plus de normes sur les produits laitiers en Ethiopie. La classification et la définition des produits se heurte donc à une absence de législation. Pourtant, il semble clair que la formation des prix des produits traditionnels diffère radicalement de la formation des prix des fromages italiens, du beurre pasteurisé ou des autres produits non traditionnels (Duteurtre, 1993). Il paraissait donc important de différencier les produits les uns par rapport aux autres. Il nous a donc fallu construire notre propre nomenclature, inspirée bien sûr des nomenclatures utilisées dans d'autres pays (CNIEL, 1996). Le Tableau 5 ci-dessous donne cette nomenclature sommaire.

Le *lait cru* est un produit traditionnel en Ethiopie, puisqu'il est consommé à la ferme depuis plusieurs milliers d'années. Néanmoins, il est commercialisé essentiellement par des ventes directes du producteur au consommateur et ne fait donc pas l'objet d'un commerce du même type que le

beurre fermier et l'*ayeb*. En plus d'être consommé sous la forme de lait cru, il est utilisé à Addis-Abeba par les transformateurs du secteur moderne. D'autre part, il constitue par définition la matière première de l'ensemble des produits laitiers. Nous l'avons donc considéré comme un produit à part.

L'*ergo* est un lait fermenté traditionnel qui résulte soit de la fermentation naturelle du lait, soit de l'ajout d'un fermet lactique local. Il n'est quasiment pas commercialisé à Addis-Abeba mais est confectionné à partir de lait cru au sein des ménages ou dans quelques bars spécialisés. Les quantités d'*ergo* consommées à Addis-Abeba ont donc été incluses dans les quantités de lait cru.

Les *produits laitiers traditionnels* qui font l'objet d'un commerce de grande envergure à Addis-Abeba sont le beurre fermier (*qebé*) et l'*ayeb*. Le *qebé* résulte du barattage du lait fermenté au sein des exploitations traditionnelles. Grâce aux températures relativement fraîches des hauts plateaux, il est commercialisé sous forme solide en zone rurale et sur les marchés d'Addis-Abeba³² (O'Mahony et Ephraïm Bekele, 1985). Le *qebé* peut être utilisé pour la cuisine (on utilisera le terme de "beurre de cuisine") ou bien pour l'entretien des cheveux (on utilisera le terme de *šāgur qebé* ou "beurre cosmétique"). Le *qebé* n'est pas pasteurisé. Lorsqu'il est consommé pour la cuisine, il est transformé au sein du ménage en huile de beurre épicé qui se conserve à température ambiante pendant plusieurs mois et que l'on utilise pour la confection des sauces. Le beurre de cuisine ne doit pas être confondu avec le "beurre pasteurisé" qui est un produit de type européen (voir ci-dessous).

Les *produits laitiers de type européen* sont les produits qui sont arrivés plus ou moins récemment sur le marché d'Addis-Abeba sous l'influence occidentale. Ils correspondent à des habitudes de consommation non traditionnelles qui se sont développées surtout en milieu urbain. Certains de ces produits sont importés et d'autres sont confectionnés localement par les quelques ateliers de transformation de la capitale. On différencie les beurres (beurre pasteurisé, huiles de beurre importées), les fromages et les autres produits (yaourts, poudres de lait, crème fraîche, glaces). Le beurre pasteurisé peut se consommer frais : c'est le beurre "à tartiner" que l'on consomme en Europe.

Le *lait pasteurisé* fait aussi partie de ces produits de type européen. Cependant, il eût été difficile de distinguer le lait pasteurisé du lait cru, puisque ces deux produits correspondent *a priori* aux mêmes utilisations par les consommateurs. De ce fait, nous avons regroupé sous le terme *lait liquide* les quantités de lait cru et de lait pasteurisé.

³² Dans les régions de plus basse altitude, le *qebé* peut être commercialisé sous forme de beurre fondu (huile de beurre traditionnel).

	Produits laitiers de type européen	Produits laitiers traditionnels éthiopiens
Lait liquide	Lait pasteurisé	Lait cru (<i>wātāt*</i>) Lait fermenté (<i>ergo*</i>)
Beurres	Beurre pasteurisé Butteroil	Beurre de cuisine (<i>qebé*</i>) Beurre cosmétique (<i>šāgur qebé*</i>)
Fromages	Fromages divers (italiens, français, hollandais, grecs, etc.)	Fromage caillé (<i>ayeb*</i>)
Autres	Yaourts Poudres de lait Crème fraîche Crème en conserve Glaces	

* Les termes amhariques sont en italique ; l'astérisque renvoie au glossaire.

Tableau 5 : Nomenclature sommaire des produits laitiers consommés à Addis-Abeba

Sur la base de cette nomenclature, nous avons identifié trois sous-filières : (i) une sous-filière d'approvisionnement en lait liquide, (ii) une sous-filière d'approvisionnement en produits laitiers de type européen et (iii) une sous-filière d'approvisionnement en produits traditionnels (beurre de cuisine, beurre cosmétique et *ayeb*). Avant d'aborder la question des flux de ces produits à l'intérieur de la filière, il nous a fallu élaborer une typologie des acteurs de la filière.

1.3. La hauteur et la profondeur de la filière : typologie des acteurs

La littérature donne une bonne typologie des systèmes de production et des acteurs des sous-filières lait liquide et produits modernes. Les acteurs commerciaux des sous-filières traditionnelles ont été identifiés par une enquête appropriée.

La typologie des systèmes de production généralement retenue (Staal, 1995) identifie les producteurs ruraux, les producteurs périurbains et intra-urbains et les fermes d'Etat. Les *producteurs ruraux* sont des exploitants pluri-actifs. L'élevage bovin est intégré à l'agriculture et il est utilisé notamment pour sa production de traction, de fumier, de viande et de lait. Cet élevage a déjà été décrit dans le chapitre 2. Pour une meilleure compréhension de la place de la production laitière dans les activités multiples des producteurs, on pourra se référer à Gryseels et Anderson (1983) ou Gallais (1989).

Les *producteurs privés intra-urbains* pratiquent en général une production laitière hors-sol ou *d'arrière-cour*, en raison de la forte pression foncière. Staal (1995) différencie les *petites* exploitations, qui possèdent en moyenne 2,3 vaches laitières, des *grandes* exploitations, qui détiennent en moyenne 14,3 laitières. Ces exploitations utilisent presque uniquement des vaches issues de croisements entre des zébus locaux et des génotypes laitiers importés de race Holstein. Les femelles sont le plus souvent exploitées pour leur production de veaux et de lait (Staal, 1995).

Les producteurs privés périurbains sont ceux qui livrent du lait liquide aux consommateurs ou aux transformateurs d'Addis-Abeba. Ils sont donc localisés en périphérie proche de la zone urbaine, ou bien le long des principales voies de communication sur lesquelles a lieu une collecte régulière du lait. La pression foncière étant moins forte qu'en ville, il est possible pour ces producteurs d'utiliser des ressources pastorales pour une partie de l'alimentation des animaux. Là aussi, on différencie les *petites* exploitations, qui possèdent 2,5 vaches laitières en moyenne, des *grandes* dont la production repose sur un troupeau laitier de 17,5 vaches en moyenne. Le troupeau laitier est constitué chez ces producteurs de vaches de race locale et de vaches croisées. Là aussi, l'élevage est orienté vers la production de veaux et de lait (Staal, 1995).

Les fermes d'Etat sont des unités situées en zone périurbaine dont la gestion dépend d'une institution publique : la DDE (Dairy Development Enterprise). Elles utilisent des vaches de race pure Holstein, sauf l'une d'entre-elles qui exploite un troupeau de Jersiaises. Elles produisent leur propres cultures fourragères et exploitent des prairies améliorées. Elles utilisent aussi des aliments concentrés. En 1993, on comptait 10 fermes d'Etat localisées entre 12 et 112 km d'Addis-Abeba le long des principales voies de communication. Elles exploitent des troupeaux de plusieurs dizaines de têtes (Duteurtre, 1993).

Les acteurs *avals* des sous-filières lait liquide sont de plusieurs types. La laiterie Shola est la laiterie industrielle d'Etat gérée par la DDE. Elle commercialise ses produits par l'intermédiaires de centres de distributions DDE. Les autres acteurs qui fabriquent des produits laitiers de type européen sont les *ateliers de transformation privés*. Les ateliers commercialisent leurs produits par l'intermédiaire de kiosques spécialisés ou de crémeries, ou bien par l'intermédiaire des quelques épiceries et supermarchés équipés de la chaîne du froid (Gravier, 1997). Les produits importés sont commercialisés par les mêmes épiceries et supermarchés. La poudre de lait, pour laquelle il n'est pas nécessaire de posséder une installation réfrigérée, est commercialisée par un nombre élevé de kiosques appelés *suk*. On identifie aussi les *revendeurs* qui commercialisent du lait cru ou du lait pasteurisé de la DDE (Staal, 1995).

Enfin, on distingue deux grands types de *consommateurs* : les ménages et les institutions de restauration. Cette dernière catégorie regroupe les bars, les restaurants, les cantines, les hôtels, etc. (Duteurtre, 1993).

Une enquête auprès d'un échantillon de 65 acteurs commerciaux a permis d'élaborer une typologie des principaux acteurs des sous-filière traditionnelles (beurre de cuisine, beurre cosmétique et *ayeb*). Les individus enquêtés ont été soumis à un questionnaire d'identification. Ils ont été choisis au hasard sur les lieux d'échange du beurre et de l'*ayeb* qui avaient été mis en évidence lors de notre travail de 1993 (Duteurtre, 1993). Le Tableau 6 expose cette typologie.

Tableau 6 : Typologie des acteurs commerciaux de la filière d'approvisionnement en produits laitiers traditionnels d'Éthiopie (Ababa)

Produit vendu	Type d'acteur	Fonction dans la filière	Lieu des transactions	Nombre d'individus enquêtés
Beurre de cuisine	Producteurs ruraux	Production et mise en marché	Marchés de production	12
	Collecteurs ruraux	Achat au détail	Marchés de production	8
		Vente en gros et ½ gros Transport jusqu'à AA	Marchés ruraux <i>Bārānda</i> d'AA	
	Négociants des <i>bārānda</i>	Achat en gros	<i>Bārānda</i>	8
		Vente en gros et au détail		
	Détaillantes	Achat en gros	<i>Bārānda</i> (ou parfois marchés ruraux)	13
		Vente au détail	Marchés urbains de détail	
Beurre cosmét. et ayeb	Producteurs ruraux (et petits périurbains)	Production et mise en marché (parfois, transport jusqu'à AA et vente au détail)	Marchés de production (Marchés urbains de détail)	12
	Détaillantes-collectrices	Achat au détail	Marchés ruraux	12
		Transport jusqu'à AA Vente au détail	Marchés urbains de détail	

Source : enquêtes

Les *bārānda* sont des marchés de redistribution. Ils consistent en de grands entrepôts dans lesquels plusieurs commerçants de beurre exercent leur activité de manière indépendante en respectant des règles communes d'organisation. Ces entrepôts sont situés dans le quartier nord du Mercato, près de la Grande Mosquée.

Le beurre cosmétique et le beurre de cuisine sont les *mêmes produits* lorsqu'ils sont confectionnés par les producteurs. Ce sont tous les deux des beurres "fermiers", c'est-à-dire qu'ils sont confectionnés d'après des techniques traditionnelles par les producteurs eux-mêmes. En fait, ce sont les conditions de commercialisation qui déterminent leur usage : si le beurre est acheté par une détaillante il sera commercialisé en produit cosmétique. C'est aussi le cas s'il est vendu par le producteur sur un marché urbain. Il est alors échangé en petites quantités. Si, au contraire, il est acheté par un collecteur, il sera vendu pour une utilisation culinaire. Il est alors vendu en grosses quantités.

Il faut noter que la distinction entre les *détaillantes* de beurre de cuisine et les détaillantes de beurre cosmétique n'est pas immédiate. Souvent, ces détaillantes commercialisent à la fois les deux produits en même temps. Les détaillantes-collectrices, notamment, peuvent acheter sur les marchés ruraux du beurre de cuisine en plus du beurre cosmétique.

Les typologies des produits et des acteurs qui ont été exposées ci-dessus fournissent le squelette de la filière sur lequel nous avons pu reconstituer les échanges de produits.

1.4. La quantification des flux

Les flux de lait cru et de produits laitiers de type européen sont assez bien décrits dans la littérature (Staal, 1995 ; Belachew Hurissa *et al.*, 1994 ; Gravier, 1997). Nos investigations de terrain ont donc essentiellement porté sur les marchés de beurre de cuisine, de beurre cosmétique et d'*ayeb*. Les quantités commercialisées ont été estimées d'après des enquêtes auprès des commerçants sur la base de la typologie donnée ci-dessus.

Les quantités commercialisées par les *collecteurs ruraux* ont été suivies sur les marchés de Sheno et de Sendafa. Une fois par mois, 3 collecteurs de beurre de cuisine et 3 collectrices de beurre cosmétique et d'*ayeb* choisis au hasard ont été interrogés sur les quantités qu'ils avaient collectées. Par ailleurs, des enquêtes auprès des négociants de gros ont été menées tous les mois pour évaluer les quantités de beurre de cuisine commercialisées à différentes périodes de l'année. L'échantillonnage a consisté à sélectionner au hasard un commerçant dans chacun des 13 *bārānda*^{*33}. Enfin, un commerçant d'un kiosque a mis à notre disposition un document sur lequel étaient consignées les quantités de beurre qu'il avait commercialisées depuis plusieurs années. Ces dernières informations nous ont permis de saisir par une autre entrée les variations saisonnières de ce commerce du beurre de cuisine.

D'autre part, des enquêtes auprès des consommateurs nous ont permis de préciser ces estimations. Elles ont notamment conduit à évaluer la part des produits commercialisés par chacun des différents circuits (marchands de gros, ventes directes, détaillantes, etc.). Mais ces enquêtes auprès des ménages et des institutions de restauration avaient pour objectif essentiel de comprendre les mécanismes de perception de la qualité des produits par les consommateurs. La méthodologie utilisée est donc exposée dans le chapitre 6.

1.5. L'approvisionnement en lait liquide et en produits de type européen

Il n'existe aucune donnée officielle sur les quantités de produits laitiers commercialisées à Addis-Abeba. Les données présentées ici résultent d'approximations qu'il convient de prendre avec précaution. Elles servent à nous donner un ordre de grandeur de la réalité.

a) La sous-filière lait liquide

Le lait liquide commercialisé à Addis-Abeba provient de 3 types de producteurs : les fermes d'Etat, les producteurs périurbains et les producteurs intra-urbains. Staal (1995) évalue à environ 30 000 t/an le total du lait liquide commercialisé par ces producteurs à Addis-Abeba. Selon lui, les fermes d'Etat produiraient 1 570 tonnes de lait par an, soit seulement 5,2 % du total. Il considère qu'environ 26 500 t/an sont consommées sous forme de lait liquide, le reste étant transformé en produits laitiers divers. Les ventes directes représentent 75 % de la consommation de lait liquide, les 25 % restant étant commercialisées par l'intermédiaire de la laiterie Shola (lait pasteurisé), des ateliers (et crémeries) et des autres revendeurs de lait cru. Ces chiffres semblent confortés par les résultats des enquêtes de Belachew Hurissa *et al.* (1994) et de Gravier (1997). Cette dernière étude évalue à environ 2 500 t/an les quantités traitées par les transformateurs urbains privés, soit environ 5 % du

³³ l'astérisque * renvoie au glossaire.

marché en lait liquide, dont une partie seulement (710 t/an) serait transformée en fromages et autres produits, l'essentiel étant revendu en lait cru ou pasteurisé. Gravier évalue la quantité de lait traité par la laiterie Shola à 13 000 l de lait par jour, ce qui représente 4 740 t/an, soit 15 % du total du lait liquide commercialisé.

Ces quantités correspondent assez bien aux évaluations des quantités de lait *consommées* à Addis-Abeba. Le chiffre de 26 500 t cité ci-dessus (qui est estimé par Staal à partir des quantités produites) équivaut à une consommation de 10,6 kg par hab. et par an. Dans notre première étude (Duteurtre, 1993), nous avons évalué la consommation moyenne de lait liquide à Addis-Abeba à 12 kg par hab. et par an. Les deux évaluations correspondent donc assez bien l'une et l'autre.

La Figure 15 ci-dessous schématise ces flux de lait liquide des producteurs aux consommateurs urbains de la capitale.

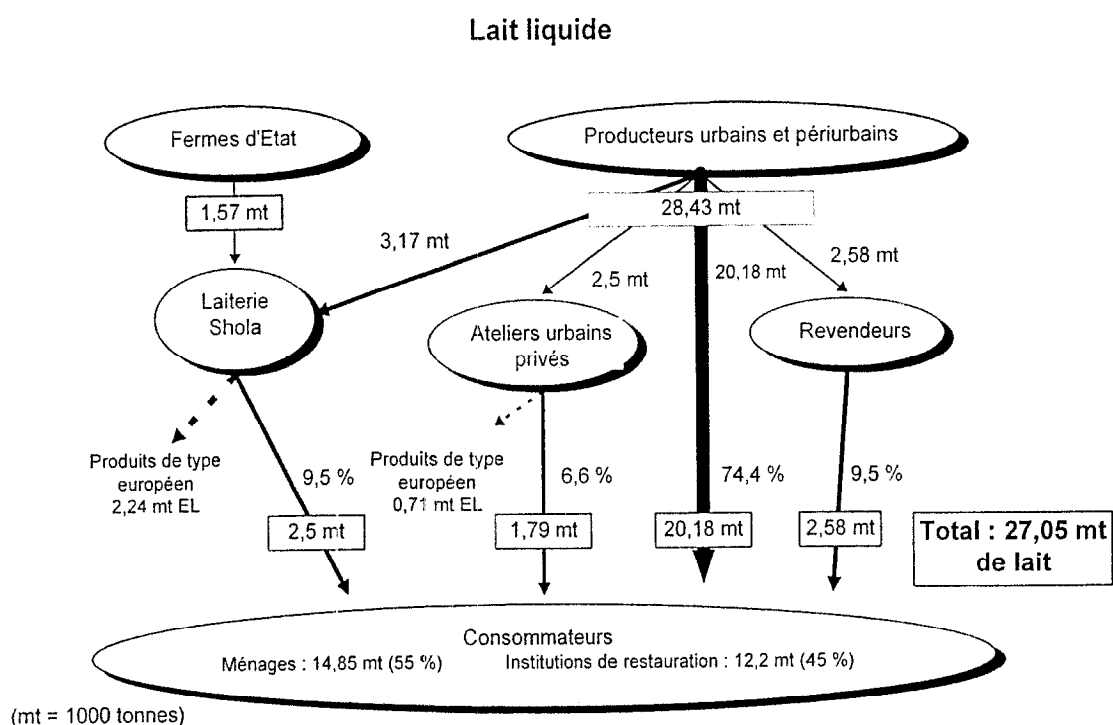


Figure 15 : Schéma de la sous-filière d'approvisionnement d'Addis-Abeba en lait liquide

b) La sous-filière produits laitiers de type européen

Deux types de transformateurs locaux assurent la fabrication de produits laitiers de type européen à Addis-Abeba : la laiterie Shola (gérée par la DDE) et les ateliers privés. Gravier (1997) estime à 11 le nombre d'ateliers privés urbains de transformation, en plus de la laiterie gouvernementale. D'après le paragraphe ci-dessus, environ 3 000 t de lait cru sont transformées annuellement en produits laitiers de type européen autres que le lait pasteurisé. La laiterie Shola assure la transformation d'environ 75 % de ces quantités de lait cru. Les ateliers privés détiennent donc 25 % du marché des produits laitiers de type européen produits localement, mais cette part est en constante augmentation.

Le volume des importations en produits laitiers consommées dans la capitale est en constante diminution depuis 1990. La FAO (1998) évalue à 14 000 t EL les quantités importées au niveau national. Il s'agit pour 60 % de poudre de lait (1 100 t, soit 8 200 t EL) et pour 40 % d'huile de beurre (800 t, c'est-à-dire 5 800 t EL). Seulement une partie de ces importations est consommée à Addis-Abeba. D'après nos enquêtes, l'huile de beurre (ou ghee) n'est pas commercialisée à grande échelle à Addis-Abeba. On trouve uniquement sur les marchés de *l'huile de beurre végétal*. On peut donc faire l'hypothèse que la totalité de l'huile de beurre (animal) importée est commercialisée hors d'Addis-Abeba. D'autre part, il semble qu'aucun atelier de transformation n'utilise de poudre de lait en vrac depuis l'arrêt de l'aide alimentaire³⁴. Nous avons donc fait l'hypothèse que l'ensemble de la poudre de lait commercialisée à Addis-Abeba était vendue au détail. Il est alors réaliste d'estimer la quantité de poudre de lait commercialisée à Addis-Abeba à 500 t/an (soit la moitié des quantités importées dans le pays).

Il faut aussi noter que de faibles quantités de produits laitiers "haut-de-gamme" sont importées. Il s'agit par exemple de beurre pasteurisé fabriqué au Kenya et en Afrique du Sud, ou de fromages fabriqués en Italie et en France. Mais ces importations de produits de luxe ne représentent que de très petites quantités. Il semble que ce type d'importations soit plutôt en augmentation depuis 1991.

Les quantités de produits laitiers de type européen (importées ou fabriquées localement) et consommées à Addis-Abeba sont reportées sur la Figure 16 suivante.

³⁴ Cette hypothèse est d'ailleurs confirmée par Gravier (1997). Il semble notamment que l'unité privée de reconditionnement de poudre (Fafa Food Factory) qui opérait au début des années 1990 ait aujourd'hui cessé d'utiliser de la poudre de lait.

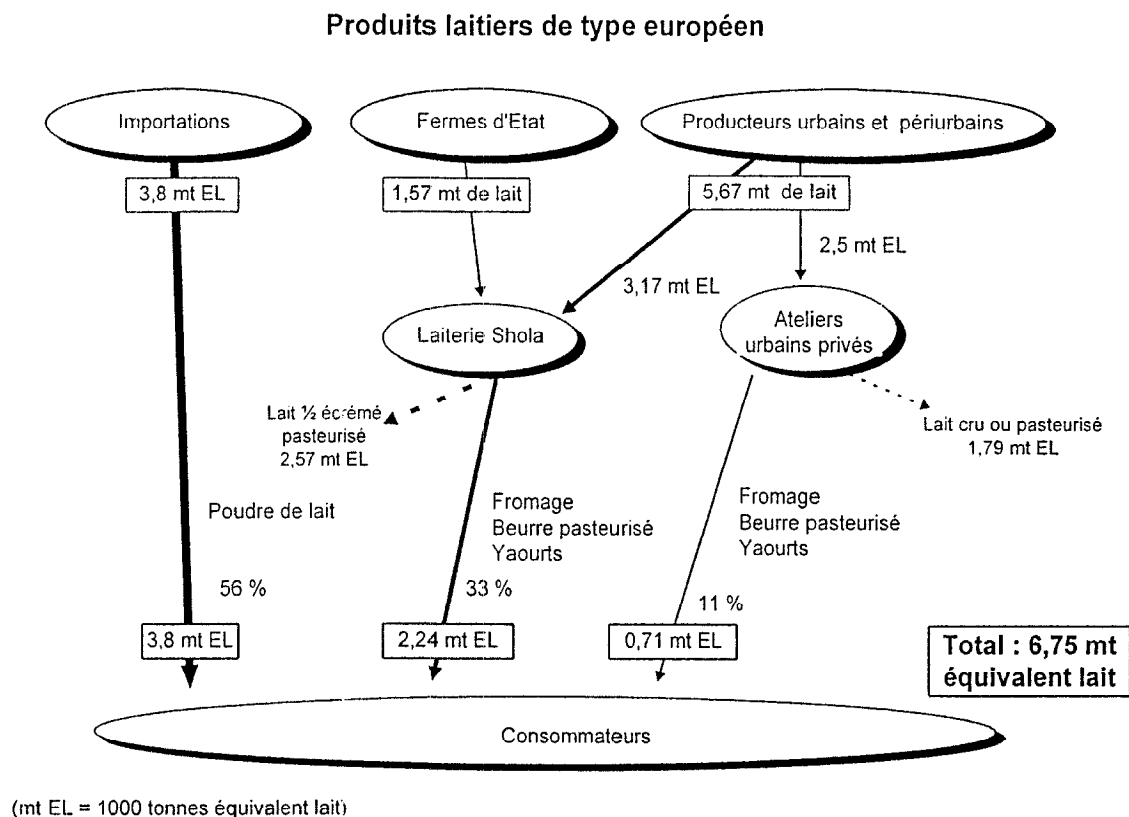


Figure 16 : Schéma de la sous-filière d'approvisionnement d'Addis Abeba en produits laitiers de type européen

1.6. L'approvisionnement en produits traditionnels

a) La sous-filière beurre de cuisine

L'étude de la sous-filière d'approvisionnement de la capitale éthiopienne en beurre de cuisine s'est révélée extrêmement riche et même passionnante. L'importance des volumes traités et l'organisation traditionnelle des circuits (autour de collecteurs et de négociants de gros) présentent en effet des particularités étonnantes.

Le beurre fermier est confectionné de manière traditionnelle, dans les exploitations des hauts plateaux situés au nord et à l'est de la capitale. Sur les marchés ruraux qui se tiennent une fois par semaine, une partie du beurre est vendue aux commerçants collecteurs qui en assurent le transport. Acheminé à pied puis à dos d'ânes, le beurre est ensuite emballé en sacs de 60 kg, puis chargé dans des bus ou camions qui le transportent jusqu'au marché central d'Addis-Abeba. Le rayon de collecte du beurre fermier est de plus de 600 km. La collecte peut durer de quelques jours à plusieurs mois, en fonction du temps nécessaire à l'accumulation de quantités suffisantes pour être transportées. Le beurre arrivant à Addis-Abeba est de ce fait généralement rance.

La majeure partie du beurre de cuisine consommé à Addis-Abeba est d'abord prise en charge par des entrepôts de gros et de demi-gros d'Addis-Abeba : les *bārānda*. Les quantités de beurre traitées par ces *bārānda* ont été suivies pendant un an. Ces enquêtes permettent d'évaluer à 9 tonnes par semaine l'activité totale moyenne de chacun des 13 *bārānda*. On peut donc estimer le volume de

beurre de cuisine commercialisé en 1996 à Addis-Abeba à plus de 6 000 tonnes. La vente au détail est assurée pour une partie par les négociants des *bārānda*, et pour une autre partie par les détaillantes et les souks des marchés urbains secondaires. Les *bārānda* commercialisent environ 60 % de leurs produits au détail et 40 % en demi-gros.

Nos évaluations de 1993 à partir d'enquêtes auprès des consommateurs urbains (Duteurtre, 1993) donnent une consommation annuelle de beurre de cuisine de 2,2 kg par habitant. Si on extrapole ce chiffre à la population de la ville, on trouve un total de 5 500 tonnes de beurre, ce qui est de l'ordre de grandeur des 6 000 tonnes évoquées ci-dessus³⁵.

Les parts de marché respectives des différents intermédiaires de la sous-filière ont été évaluées lors de nos enquêtes de 1993 (Duteurtre, 1993). Les flux de beurre correspondants sont reportés sur le schéma de la filière ci-dessous (Figure 17). Des enquêtes menées auprès des institutions de restauration (voir chapitre 5) ont permis d'évaluer la part des restaurants à 4 % du total du beurre de cuisine consommé à Addis-Abeba.

Il faut noter que les ateliers artisanaux ruraux et urbains fabriquent aussi du beurre de cuisine. Ils viennent concurrencer les circuits traditionnels mais ne vendent encore que des quantités très réduites de ce produit. Le lait est écrémé par centrifugeuse manuelle. On obtient alors de la crème qui est laissée à fermenter. La crème acide est ensuite introduite dans une baratte à manivelle. On obtient du beurre de qualité très similaire à celle du beurre fermier.

³⁵ Ces estimations sont à peu près égales à la moitié de celles de Belachew Hurrisa *et al.* (1994). Ces derniers ont évalué la consommation de beurre en 1991/92 à 4 kg de beurre de cuisine par hab. et par an. Malheureusement, Belachew Hurrisa *et al.* (1994) ne commentent pas leurs résultats sur ce sujet.

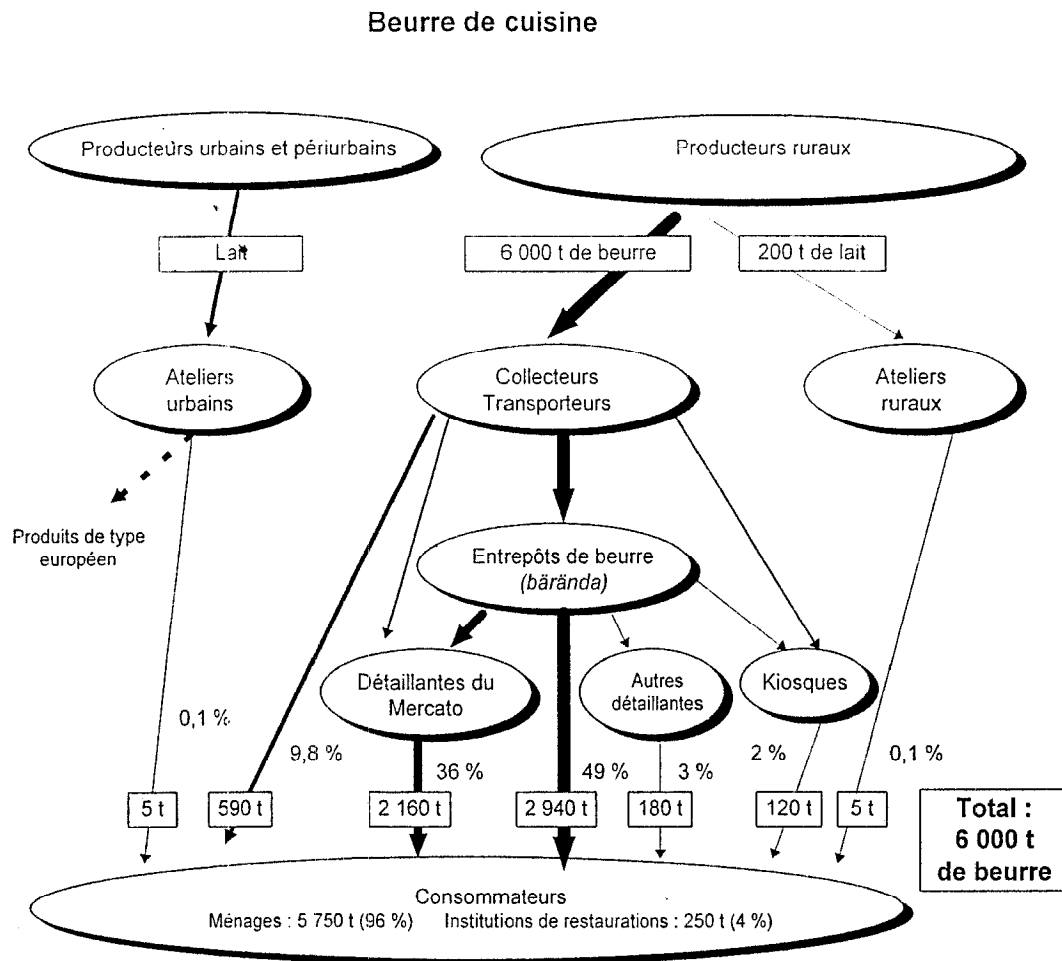


Figure 17 : Schéma de la sous-filière d'approvisionnement d'Addis-Abeba en beurre de cuisine

b) La sous-filière beurre cosmétique et *ayeb*

Les quantités de beurre cosmétique et d'*ayeb* consommées à Addis-Abeba sont beaucoup moins importantes que pour le beurre de cuisine, mais ces deux produits représentent néanmoins un marché non négligeable. Ils sont commercialisés généralement l'un avec l'autre, principalement par des détaillantes spécialisées qui en assurent elles-mêmes le transport des marchés de production jusqu'à la ville. Certains producteurs proches de la ville ou même situés en zone intra-urbaine commercialisent aussi eux-mêmes ces produits.

Ces deux produits sont beaucoup plus périssables que le beurre de cuisine : l'*ayeb* s'acidifie en quelques jours et devient impropre à la consommation (O'Mahony et Peters, 1987) et le beurre cosmétique doit être consommé à l'état frais. Du coup, le rayon de collecte de ces produits n'excède pas 80 km.

Nos enquêtes à Sendafa et à Sheno permettent d'estimer de manière précise les quantités de beurre cosmétique collectées sur les marchés ruraux périphériques. Environ 80 kg de beurre cosmétique par marché et par semaine sont collectés par les détaillantes d'Addis-Abeba. Ce chiffre représente une moyenne sur l'année et efface donc les variations saisonnières. On peut évaluer le nombre de marchés de ce type autour d'Addis-Abeba à environ 40. Ces marchés ont tous une

fréquence hebdomadaire. D'où des quantités annuelles commercialisées par ces détaillantes de l'ordre de 160 tonnes de beurre cosmétique.

Les mêmes enquêtes ont permis d'évaluer les quantités d'*ayeb* commercialisées par les détaillantes à environ 200 kg par marché et par semaine. D'où un volume d'activité de ces détaillantes d'environ 400 tonnes d'*ayeb* par an.

Des observations sur les marchés et des interviews auprès des consommateurs (ménages et restaurants) permettent de préciser ces évaluations. Les quantités commercialisées par les détaillantes ne semblent représenter qu'environ la moitié des quantités totales consommées à Addis-Abeba. L'autre moitié est achetée directement par les consommateurs auprès des producteurs. Ces achats se déroulent pour une part sur les marchés urbains d'Addis-Abeba (ce sont alors les producteurs qui effectuent le transport) ; et pour une autre part sur les marchés ruraux des alentours (ce sont alors les consommateurs eux-mêmes qui se rendent sur les marchés de production). Ce dernier type d'achat se rapporte en particulier aux achats d'*ayeb* par les restaurants.

On peut donc évaluer le marché du beurre cosmétique à 320 tonnes/an et celui de l'*ayeb* à 800 tonnes/an. Ces quantités correspondent à une consommation moyenne à Addis-Abeba de 130 g de beurre cosmétique et 320 g d'*ayeb* par habitant et par an. Ces estimations concordent assez bien avec nos enquêtes de 1993.

D'après Staal, les producteurs urbains et périurbains assureraient la production de 50 tonnes de beurre cosmétique par an, ce qui correspond à la transformation de 1 250 tonnes de lait en beurre, le babeurre étant alors surtout utilisé par la famille (Staal, 1995).

En plus de l'*ayeb* confectionné par les unités de production de manière traditionnelle, on trouve aussi de l'*ayeb* confectionné par les ateliers urbains (privés et DDE) et vendu emballé dans du plastique. Cet *ayeb* est parfois pasteurisé. On évalue ces quantités d'*ayeb* en sachet à environ 20 t (Duteurtre, 1993, p. 65 ; Gravier, 1997). Cet *ayeb* est un sous-produit de la fabrication par ces ateliers de beurre de cuisine, de beurre pasteurisé et de crème fraîche. Ces ateliers commercialisent aussi de très petites quantités de beurre cosmétique.

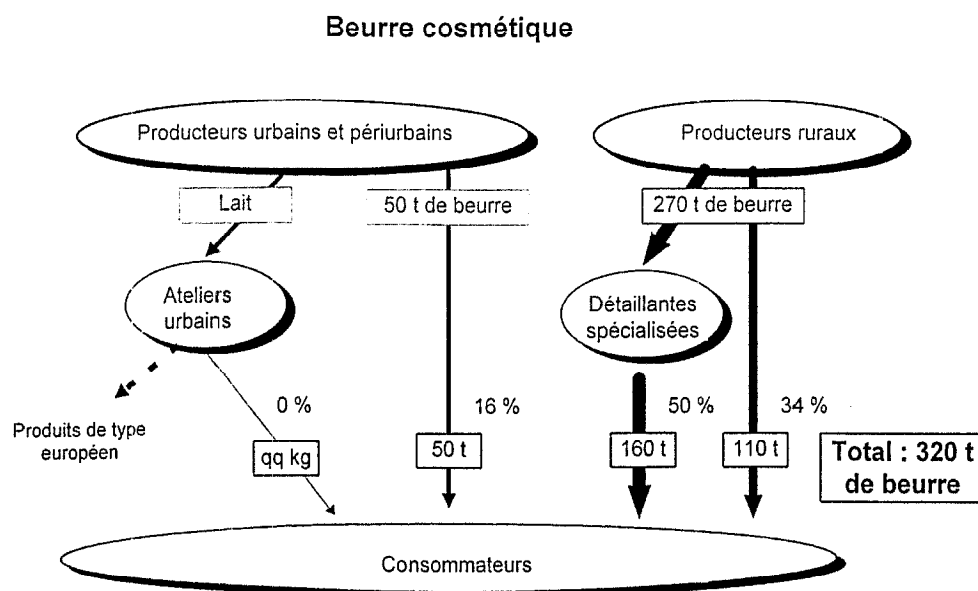


Figure 18 : Schéma de la sous-filière d'approvisionnement d'Addis-Abeba en beurre cosmétique

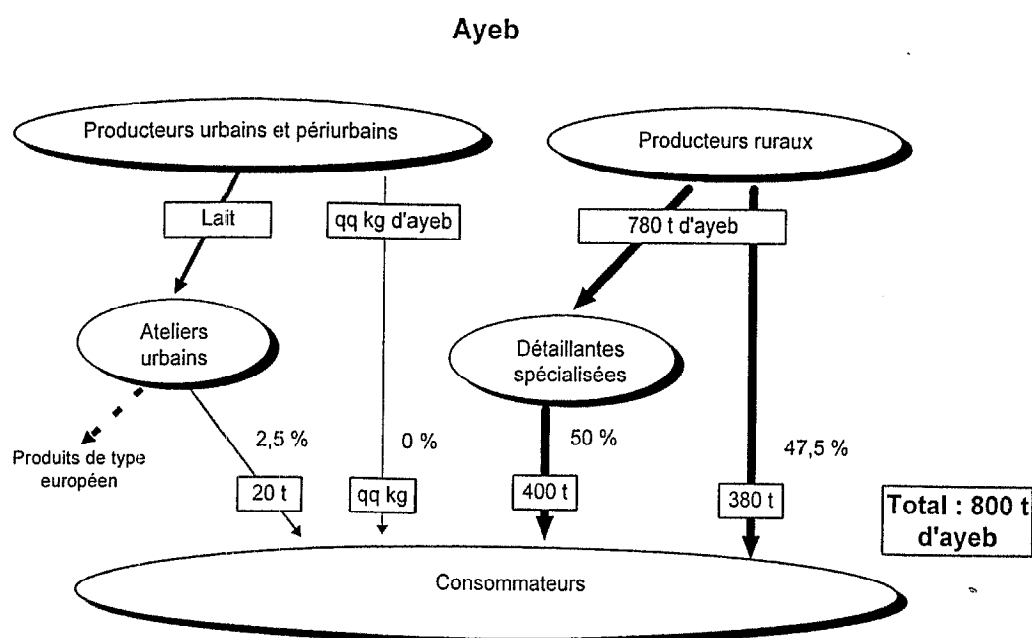


Figure 19 : Schéma de la sous-filière d'approvisionnement d'Addis-Abeba en *ayeb* (caillé maigre traditionnel)

1.7. L'organisation spatiale des flux : les cercles laitiers

L'organisation géographique de la collecte du lait cru est donnée par Le Horgne (1996). D'autre part, des interviews auprès de négociants, de collecteurs et de détaillantes nous ont permis d'identifier les principales origines des produits traditionnels. Ces informations ont été recoupées avec des observations de terrain.

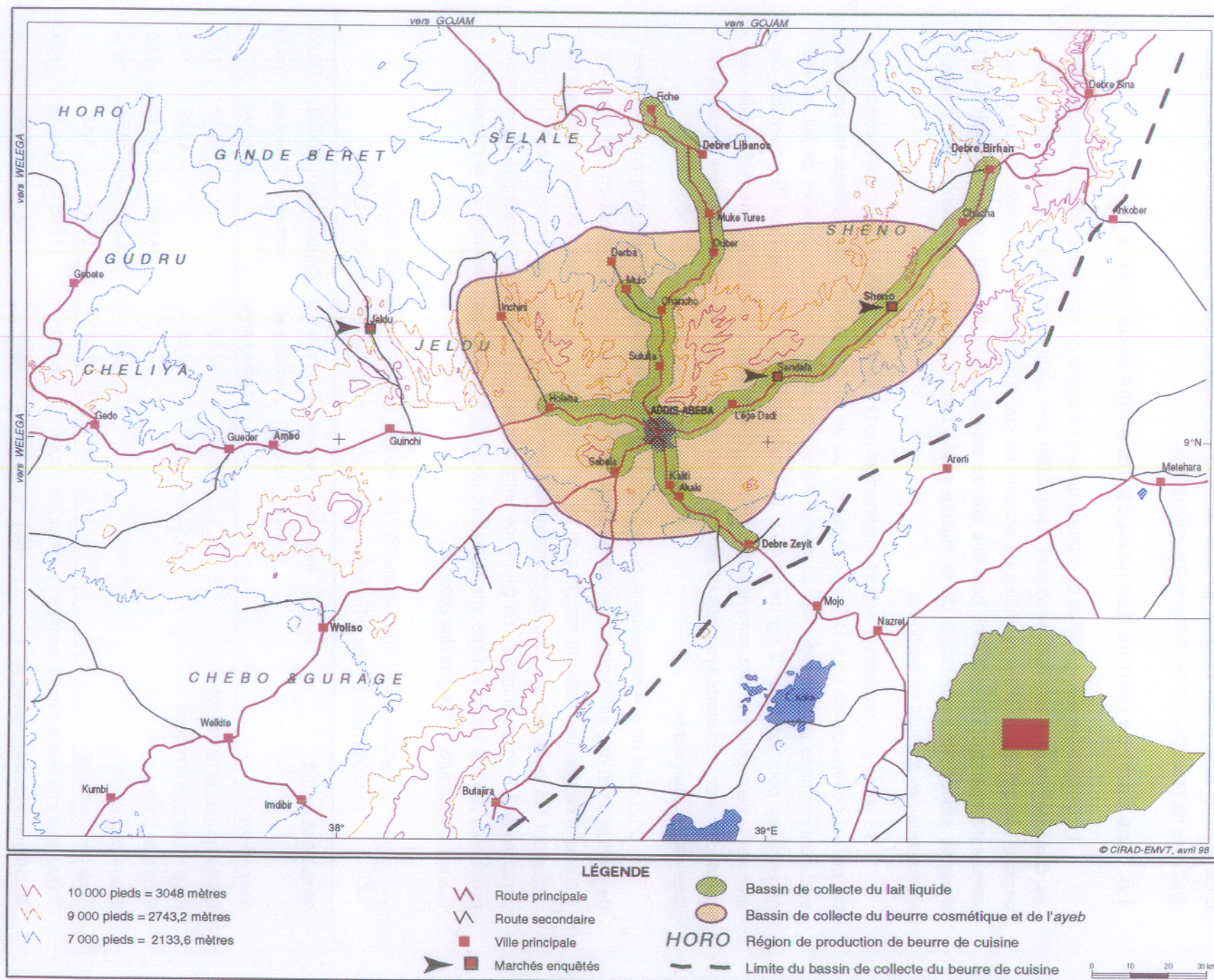
Les cartes suivantes schématisent l'organisation spatiale des circuits d'approvisionnement d'Addis-Abeba en produits laitiers. On définit :

1. une *ceinture laitière en étoile*, s'étirant jusqu'à 120 km le long les axes routiers, qui délimite la zone de collecte du lait cru : c'est le premier cercle laitier ;
2. un *bassin de collecte* du beurre cosmétique et de l'ayeb qui s'étend autour d'Addis-Abeba sur près de 80 km : c'est le deuxième cercle laitier ;
3. un *bassin de collecte* du beurre de cuisine qui draine le beurre provenant de régions situées jusqu'à plus de 600 km d'Addis-Abeba : c'est le troisième cercle laitier.

La Figure 20 suivante délimite le bassin de collecte du beurre de cuisine. Deux régions de production dominant l'approvisionnement de longue distance : la région du Gojam et la région du Welega. Les régions de production du beurre de cuisine qui sont localisées à moins de 250 km de la capitale sont reportées sur la carte suivante. On pourra notamment visualiser la région de Sheno située au Nord-Est de la ville, qui produit un beurre réputé chez les consommateurs de la capitale. Sur les marchés situés à l'intérieur du bassin de collecte du beurre cosmétique, on trouve bien sûr à la fois des détaillantes de beurre cosmétique et des collecteurs de beurre de cuisine (Figure 21).



Figure 20 : Carte du bassin d'approvisionnement en beurre de cuisine d'Addis-Abeba



La synthèse de ces informations permet de dresser le bilan de l'approvisionnement de la ville. C'est le sens de la partie suivante qui tente d'évaluer les parts de marchés relatives de chacun des systèmes de production et de chacune des sous-filières.

1.8. Les parts de marché des producteurs et des sous-filières

La compilation des quantités de produits laitiers nécessite de choisir une unité homogène pour les comparer entre elles. Techniquement, l'évaluation des parts de marché des différents acteurs consiste donc à convertir les quantités de produits en des quantités de lait équivalentes ou en des valeurs marchandes. Ce problème peut être abordé sous 3 angles différents : (i) sous l'angle du lait d'origine produit, (ii) sous l'angle de la matière sèche consommée, (iii) sous l'angle de la valeur marchande des produits consommés.

Vu du côté du producteur, l'approvisionnement de la ville d'Addis-Abeba consiste à produire du lait qui est commercialisé sous la forme de lait cru ou de produits transformés. Lorsque les produits sont confectionnés par le producteur lui-même, il s'agit de calculer combien de litres de lait ont été nécessaires pour fabriquer 1 kg de produit. *Vu sous l'angle du consommateur*, les quantités de produits laitiers peuvent être ramenées à leur apport en matières sèches. L'annexe 1 détaille les contributions des différents systèmes de production à l'approvisionnement d'Addis-Abeba calculées en litres de lait équivalents.

D'un point de vue économique, on peut aussi apprécier la contribution des différents systèmes de production et des différentes sous-filières en calculant la valeur des produits qui en sont issus. Le Tableau 7 détaille les parts de marchés en valeur. Les valeurs commerciales ont été calculées en multipliant les quantités de produits consommées par les prix moyens au consommateur (voir le paragraphe 3.7 de ce chapitre). La différence entre ces parts de marchés *en valeur* et les parts de marché *en matière sèche* indique que la matière sèche laitière n'est pas valorisée de la même façon suivant les produits et l'origine des produits.

Tableau 7 : Parts de marché (en valeur) des différents systèmes de production et des différentes sous-filières sur le marché d'Addis-Abeba

en millions de birr	Importa- tions	Fermes d'Etat	Producteurs urbains et périurbains	Producteurs ruraux	TOTAL (millions de birr)	TOTAL (en %)
Sous-filières :						
Lait liquide (cru et pasteurisé)	-	1,37	42,36	-	43,72	16,6
Produits de type européen	31,92	3,31	10,26	-	45,49	17,3
Beurre de cuisine	-	-	-	151,62	151,62	57,6
Beurre cosmétique	-	-	2,30	14,76	17,06	6,5
<i>Ayeb commercialisé</i>	-	-	0,12	5,05	5,17	2,0
TOTAL parts de marché (millions birr)	31,92	4,68	55,03	171,43	263,06	100
TOTAL parts de marché (en %)	12,1	1,8	20,9	65,2	100	

Source : compilations à partir d'enquêtes et de Duteurtre (1993), Staal (1995) et Gravier (1997)

La sous-filière beurre de cuisine représente à elle seule plus de la moitié (58 %) de la valeur du marché en produits laitiers d'Addis-Abeba. La sous-filière lait liquide (qui représente plus du tiers de

la matière sèche consommée à Addis-Abeba), pèse seulement pour 17 % du chiffre d'affaire du marché, ce qui équivaut à l'importance de la sous-filière produits modernes. Le marché du beurre cosmétique, en raison du prix élevé de ce produit, représente plus de 6 % de la valeur du marché. Les 2 % restant sont liés au commerce de l'ayeb.

Les producteurs ruraux détiennent 65 % des parts de marché en valeur, puisque qu'ils fournissent l'essentiel des produits traditionnels consommés à Addis. Les producteurs urbains et périurbains privés détiennent quant à eux 21 % du marché en valeur grâce à la vente du lait cru et des produits laitiers de type européen. Les importations ne détiennent que 12 % des parts de marché, et la part restante est détenue par les fermes d'Etat (2 %) (Figure 22).

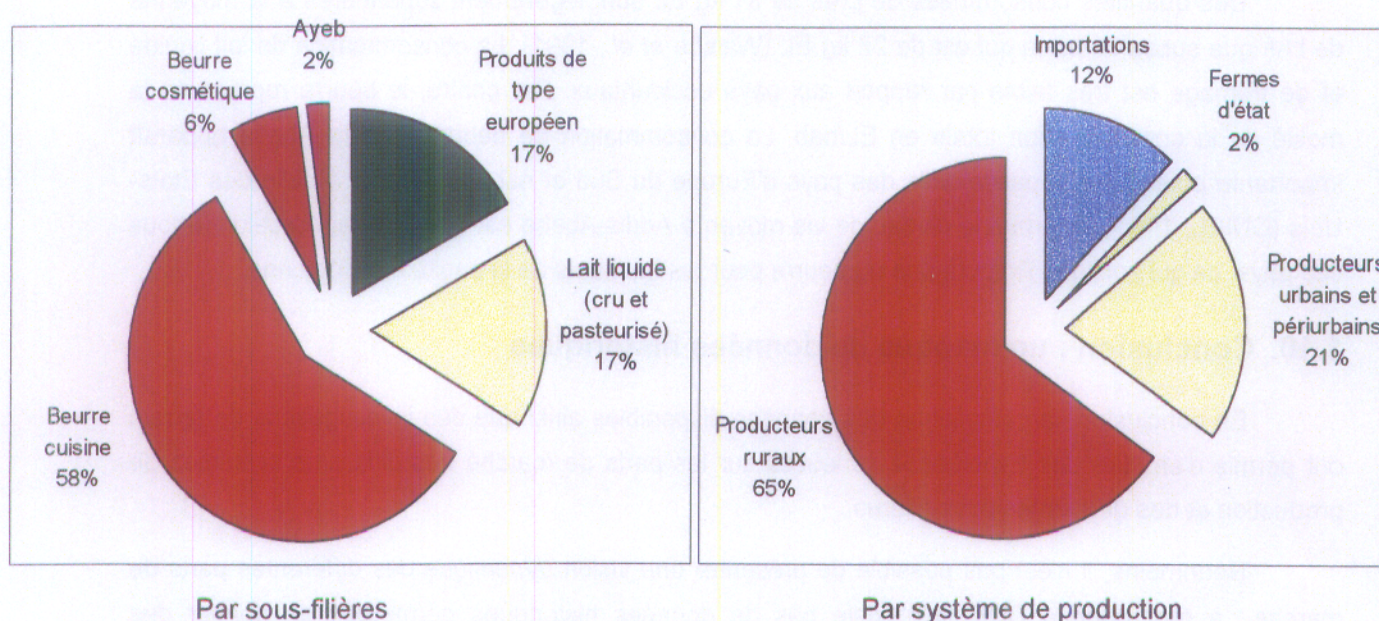


Figure 22 : Parts de marché en valeur des systèmes de production et des sous-filières sur le marché d'Addis-Abeba

1.9. La consommation moyenne par habitant

Les tableaux ci-dessus permettent d'évaluer les consommations moyennes par habitant de produits laitiers à Addis-Abeba. On a ramené les quantités commercialisées par chacune des sous-filières à des kg équivalent lait par habitant et par an (Tableau 8).

Tableau 8 : Consommation moyenne de produits laitiers à Addis-Abeba
(Population de 2,5 millions d'habitants)

	Consommation moyenne en kg de produits. hab ⁻¹ an ⁻¹	Consommation moyenne en kg EL. hab ⁻¹ an ⁻¹
Lait liquide (cru et pasteurisé)	10,84	10,8
Produits de type européen (en kg EL)	2,70	2,7
Beurre de cuisine	2,40	15,8
Beurre cosmétique	0,13	0,8
Ayeb	0,32	0,7
TOTAL	-	30,8

Source : compilations à partir d'enquêtes et de Duteurtre (1993), Staal (1995) et Gravier (1997)

Ces quantités consommées de près de 31 kg EL sont légèrement supérieures à la moyenne de l'Afrique subsaharienne qui est de 27 kg EL (Walshe *et al.*, 1991). La consommation de lait liquide et de fromage est très faible par rapport aux pays occidentaux. Par contre, le beurre représente la moitié de la consommation totale en EL/hab. La consommation de beurre à Addis-Abeba apparaît importante puisqu'elle dépasse celle des pays d'Europe du Sud et est comparable à celle des Etats-Unis (CNIEL, 1996). Pourtant le niveau de vie moyen à Addis-Abeba est bien inférieur à celui de tous ces pays, ce qui souligne l'importance du beurre pour les habitants de la capitale éthiopienne.

1.10. Conclusion : un manque de données historiques

En conclusion, la compilation des données disponibles ainsi que des investigations de terrain ont permis d'émettre des hypothèses sérieuses sur les parts de marché des différents systèmes de production et des différentes sous-filières.

Néanmoins, il n'est pas possible de présenter une vision *dynamique* des différentes parts de marché : à part pour la DDE, il n'existe pas de données historiques permettant de donner des tendances à moyen terme de l'évolution de la filière. Il nous faut donc tenter de comprendre les mécanismes qui régissent la compétitivité des différents acteurs dans la filière afin de discuter de scénarios d'évolution possibles. Nous verrons que l'étude de la comptabilité de la filière permet d'avancer dans cette réflexion.

2. Méthodologie d'étude des comptes de la filière

La délimitation de la filière montre que l'approvisionnement en produits laitiers d'Addis-Abeba est d'une grande complexité. Le schéma classique d'un secteur laitier "formel" décrit un bassin d'approvisionnement en lait collecté sous la forme de lait cru et expédié à la laiterie. Suivant ce schéma, l'étude de la comptabilité de la filière se résume à l'étude des coûts de production et de transformation du lait cru. Or, ce schéma est très loin de la réalité éthiopienne. Nous avons montré, au contraire, que les produits traditionnels transformés par les producteurs eux-mêmes représentaient notamment plus de la moitié de l'approvisionnement de la ville. Cette complexité des marchés laitiers a

rendu l'étude de la comptabilité de la filière particulièrement difficile. En effet, il a fallu comparer entre elles les comptabilités des différents modes de transformation et de commercialisation rencontrés. Cette opération a nécessité la prise en compte dans le détail des rendements techniques des sous-filières. Elle a par ailleurs conduit à ramener les coûts, les revenus et les marges dans la filière à des birr/litre de lait transformé. Les lignes qui suivent exposent la méthodologie employée.

2.1. L'étude des prix du lait et des autres produits laitiers

L'analyse de prix s'est faite sur la base de séries de données officielles et non officielles, ainsi que grâce à des données collectées sur le terrain.

Les données *officielles* sur les marchés laitiers sont celles publiées par le CSA (Central Statistical Authority). On trouve des séries de données CSA sur les prix au producteur dans différentes régions et sur les prix à la consommation dans différentes villes du pays. Elles donnent des moyennes intéressantes sur plusieurs années et sur plusieurs régions des prix du lait et du beurre. La difficulté d'utilisation de ces données tient aux changements survenus dans le découpage administratif des régions, qui rendent la nomenclature hétérogène d'une période à l'autre. L'organisation administrative de l'Ethiopie a changé en 1981, en 1988 et en 1994, et chacune de ces années marque donc une rupture dans les méthodes d'agrégation des données (moyennes par région). Néanmoins, un certain nombre de données CSA ont pu être utilisées.

La DDE (Dairy Development Enterprise) n'édite pas de données sur les marchés laitiers, mais elle a publié un certain nombre de *rapports* ou de notes confidentielles. Nous avons utilisé ce type d'information comme le rapport de Belachew Hurissa *et al.* (1994). Des rapports provenant d'autres institutions (FAO, CIPEA, etc.) et fournissant des données supplémentaires ont été aussi consultés. Nous avons par exemple trouvé des données sur les prix du *lait liquide* à Addis-Abeba dans Debrah et Berhanu Anteneh (1992) et Staal (1995). Il a été fait l'hypothèse que les prix entre 1993 et 1997 étaient restés les mêmes en première approximation (c'est-à-dire à 10 % près). Cette hypothèse est justifiée par les taux officiels d'inflation en Ethiopie de la période considérée. Le Tableau 9 ci-dessous montre que l'inflation a été de 8,38 % entre 1993 et 1997. Des enquêtes rapides sur les marchés ont aussi permis de valider cette hypothèse.

Tableau 9 : Taux d'inflation officiels de 1993 à 1997 en Ethiopie

Année	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	Total 1993/97
Taux d'inflation (en %)	1,2	13,4	0,9	-6,4	8,38

Source : Ethiopian Herald, 10/03/98.

Les données disponibles se sont révélées *insuffisantes* pour connaître les prix des trois catégories de beurres de cuisine, du beurre cosmétique, du fromage caillé traditionnel et des autres produits de type européen (crème, yaourts, fromages italiens, poudre de lait, etc.). Nous avons donc entrepris de collecter les prix de ces produits sur les marchés d'Addis-Abeba ainsi que sur certains marchés de collecte en zone rurale.

Les prix du *beurre de cuisine* ont été relevés sur 3 marchés ruraux situés respectivement à 30, 80 et 120 km de la capitale : Sendafa, Sheno et Jeldu. Cet échantillon a permis de suivre les prix à l'intérieur du cercle de collecte de l'*ayeb* (Sendafa), à la limite de ce cercle (Sheno), et à l'extérieur du

même cercle (Jeldu). Ces marchés sont signalés sur la carte du bassin d'approvisionnement en beurre cosmétique (Figure 21, p. 143).

Les prix du beurre de cuisine ont aussi été relevés sur les marchés urbains de demi-gros (les *bārānda** de Mercato) ainsi que sur 4 marchés urbains de détail : Mercato, Sahris, Shola et Kirkos. Ces marchés de détail ont été choisis afin de couvrir des quartiers situés dans les différentes zones de la ville. Ils sont indiqués sur la carte d'Addis-Abeba ci-dessous (Figure 23).

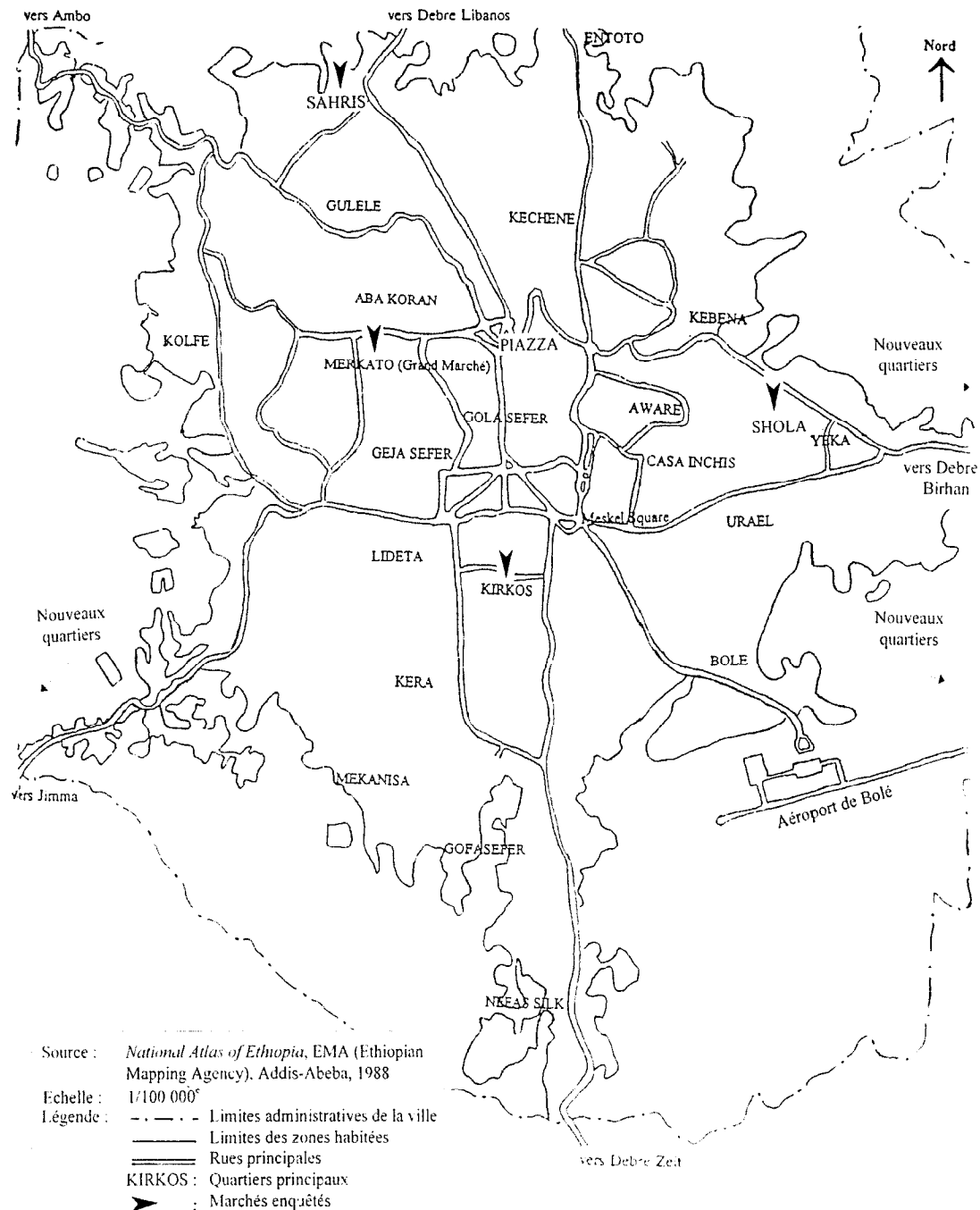


Figure 23 : Carte de la ville d'Addis-Abeba : principaux quartiers et marchés enquêtés

Les prix du beurre de cuisine ont été relevés par interviews des vendeurs. Cette méthode a pour principal avantage d'être bon marché : il n'y a pas lieu d'acheter le produit. Or, puisque les commerçants pèsent le beurre lors de la vente, les interviews sont relativement pertinents pour évaluer

le prix réel pratiqué lors de la transaction. Pour saisir avec précision les fortes variations saisonnières, ces prix ont été relevés *toutes les semaines* pendant un an, du 18 mars 1996 (semaine 12) au 31 mars 1997 (semaine 66). Nous avons par ailleurs procédé à un contrôle des prix par *pesage* d'échantillons achetés sur ces marchés. Ces mesures ont été conduites au mois de juin, à l'occasion d'analyses physico-chimiques sur les beurres. Il sera fait Etat de ces analyses et du choix de l'échantillon collecté au chapitre 5.

Les prix du *beurre cosmétique* sont fixés par évaluation visuelle du volume présenté. Ce produit n'est jamais pesé lors d'une transaction. Il n'a donc pas été possible de procéder au même type de relevé que pour le beurre de cuisine. Nous avons effectué un pesage d'échantillons de beurre cosmétique, achetés sur les marchés urbains pendant deux semaines du 4 au 19 février 1997 (*saison sèche*). Cette opération a été reproduite en juin 1997 (*saison des pluies*) à l'occasion des analyses physico-chimiques (voir le chapitre 5). Les variations saisonnières des prix du beurre cosmétique n'ont pas été suivies dans le détail.

Les prix de l'*ayeb* ont été relevés aussi *chaque semaine sur une année*, par interviews des vendeurs sur les marchés ruraux de Sendafa et de Sheno. L'*ayeb* n'était pas commercialisé sur le marché de Jeldu en raison de son éloignement de la capitale. Les prix de l'*ayeb* ont aussi été relevés sur les marchés de détail du Mercato et de Shola. Pour des raisons matérielles, la collecte des prix de l'*ayeb* n'a pu commencer qu'en août 1996 (semaine 32) et s'est terminée au même moment que la collecte des prix du beurre de cuisine (31 mars 1996).

Les tableaux suivant donnent le nombre de relevés effectués pour chacun des produits traditionnels. Le Tableau 10 récapitule les relevés sur les marchés *ruraux* alors que le Tableau 11 récapitule les relevés sur les marchés *urbains*.

Tableau 10 : Nombre de relevés de prix effectués sur les marchés ruraux
lors des enquêtes

Nombre total de relevés (sur l'année)	Jeldu ⁽¹⁾	Sheno	Sendafa
Beurre de cuisine :			
- prix au producteur	61	596	535
- prix au collecteur	25	274	199
Ayeb	-	80	57
Beurre cosmétique ⁽²⁾	-	13	10

⁽¹⁾ Pour le marché de Jeldu, relevés effectués une fois/mois (au lieu de 1 fois/semaine pour les autres marchés)

⁽²⁾ Pour le beurre cosmétique, une seule série de relevés en juin 1997.

Tableau 11 : Nombre de relevés de prix effectués sur les marchés urbains lors des enquêtes

Nombre total de relevés (sur l'année)	Bārānda du Mercato	Mercato (marché de détail)	Sahris	Shola	Kirkos
Beurre de cuisine :					
frais	1164	410	279	156	314
½ rance	744	337	201	161	191
rance	584	163	166	105	123
Ayeb	-	75	-	20	-
Beurre cosmétique ⁽¹⁾	-	84	23	42	34

⁽¹⁾ Pour le beurre cosmétique, deux séries de relevés : en février et en juin 1997 (au lieu de 1 fois par semaine pour les autres produits)

Pour les *produits de type européen*, nous sommes partis de l'hypothèse que les variations saisonnières étaient moins importantes. Nous avons donc collecté les prix de ces produits pendant un an mais seulement tous les 2 mois, de mars 1996 à mars 1997. Un petit nombre (13) de supermarchés et de crémeries engagés dans le commerce de ces produits et répartis sur l'ensemble des zones de la ville ont été sélectionnés. Tous ces commerces vendaient de la poudre de lait. Mais seulement une partie d'entre-eux vendaient des produits laitiers modernes périssables. Les prix au détail (affichés ou donnés par le vendeur) ont été retenus. Pour le beurre pasteurisé, des pesées complémentaires ont été effectuées, afin d'avoir une plus grande précision sur le prix de vente. Ces pesées ont aussi été réalisées dans le cadre des analyses physico-chimiques des beurres. Le Tableau 12 ci-dessous donne le nombre de relevés pour chacun de ces produits.

Tableau 12 : Nombre de relevés de prix pour chacun des produits laitiers de type européen

	Yaourt	Ayeb en sachet	Crème fraîche	Beurre pas- teurisé local	Beurre pas- teurisé importé	Poudre de lait
Nombre de relevés	7	7	7	21	7	79
Pesage (oui/non)	Non	Non	Non	Oui	Oui	Non

2.2. L'étude des coûts dans la filière

La plupart des données sur les *coûts de production* et sur les *coûts de transformation* ont été empruntées à la littérature existante (Belachew Hurrissa *et al.*, 1994 ; Staal, 1995). Il a été fait l'hypothèse que les coûts étaient restés les mêmes entre 1993 (enquêtes des auteurs ci-dessus) et 1996-1997 (nos enquêtes), là aussi en première approximation (à 10 % près). Cette hypothèse est basée sur les mêmes arguments que ceux évoqués au paragraphe précédent en ce qui concerne la stabilité des prix.

Les *coûts de commercialisation des produits traditionnels* ont dû faire l'objet d'une collecte de données sur le terrain. A partir de la typologie des agents de la filière, nous avons procédé à des entretiens individuels avec deux individus de chaque type. Ces entretiens nous ont permis d'établir des

profils comptables des acteurs des sous-filières traditionnelles. Ces profils comptables avaient pour objectif de définir les coûts de commercialisation et les excédents bruts commerciaux moyens. Par ailleurs, les marges brutes (MB) commerciales moyennes sur l'année ont été déduites des relevés de prix sur les 12 mois d'enquêtes [MB comm = prix d'achat - prix de vente]. On a considéré que, du point de vue de la comptabilité de la filière, les coûts de commercialisation étaient égaux aux marges brutes commerciales.

Enfin, les *coûts de transformation* du beurre traditionnel et de l'*ayeb* ont dû aussi être évalués puisqu'il n'étaient pas mentionnés dans la littérature. Ils ont été calculés en prenant un coût d'opportunité de la main d'oeuvre domestique en zone rurale de 340 B/an. Il s'agit du chiffre retenu par Staal (1995) comme prix de référence du travail non qualifié en zone rurale. Il correspond à un coût de 0,70 B par demi-journée de travail. En zone urbaine, nous avons pris comme coût d'opportunité du travail non qualifié le chiffre de 10 B/journée de travail, ce qui semble assez réaliste (Shapiro, communication personnelle).

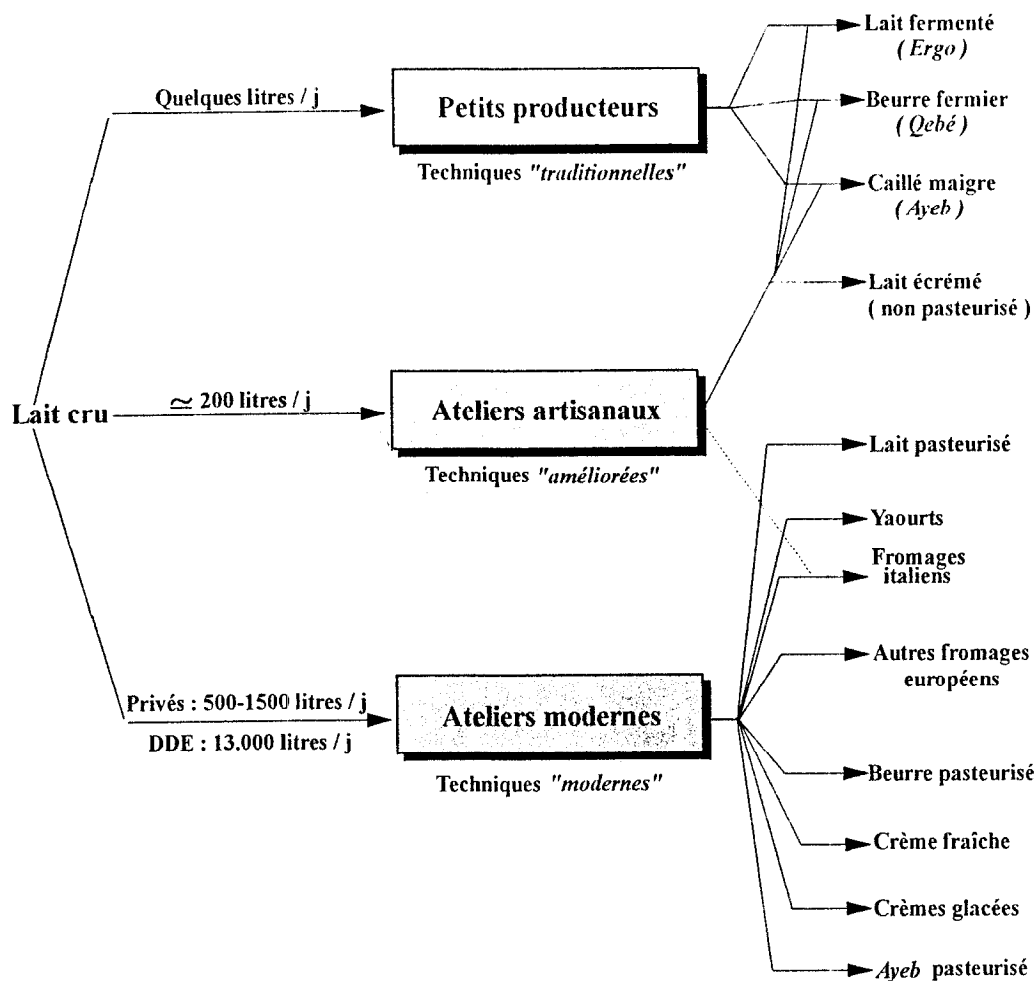
Les frais financiers, les amortissements et la rémunération du capital fixe n'ont pas été calculés, car ces coûts sont apparus très variables d'un acteur à un autre, et souvent difficiles à estimer. Les coûts de stockage n'ont pas non plus fait l'objet d'une quantification précise, mais ils ont été discutés.

2.3. L'étude des revenus et le problème des rendements

La confrontation des coûts et des prix dans la filière a permis de calculer les revenus par litre de lait pour chacun des types d'acteurs. En l'absence de données sur les frais financiers, nous nous sommes arrêtés au calcul des excédents bruts (EB). On a défini les excédents bruts de production [EB prod = revenus - coûts de production, de transformation et de mise en marché] et les excédents bruts commerciaux [EB comm = MB comm - coûts de commercialisation].

La comparaison des revenus entre différents itinéraires techniques supposait d'évaluer les quantités de produits élaborés à partir de la même quantité de lait. Pour simplifier, nous avons classé les techniques de transformation en trois types : (i) les techniques de transformation *traditionnelles*, qui sont utilisées par les producteurs ruraux pour fabriquer du beurre fermier et de l'*ayeb* ; (ii) les techniques de transformation *améliorées*, qui sont mises en oeuvre par les ateliers artisanaux pour fabriquer des produits traditionnels ; (iii) les techniques de transformation *modernes*, qui sont mises en oeuvre par les ateliers modernes privés et par la laiterie Shola pour la fabrication des produits laitiers de type européen.

Les techniques traditionnelles sont caractérisées par le barattage du lait fermenté par agitation manuelle (O'Mahony et Ephraim Bekele, 1985). Les techniques améliorées procèdent de l'écémage du lait par centrifugeuse, puis du barattage de la crème acidifiée. Les techniques modernes mettent en oeuvre un nombre plus important de techniques basées sur la pasteurisation du lait, l'écémage par centrifugeuse, et la fabrication d'un nombre élevé de produits. Ces techniques modernes supposent en outre la maîtrise de la chaîne du froid (Gravier, 1997). La Figure 24 suivante présente les principales techniques rencontrés dans la filière étudiée, ainsi que les produits qui en sont issus.



Sources : enquêtes et Gravier (1997)

Figure 24 : Principales techniques de transformation du lait rencontrées lors des enquêtes

Les produits mis en évidence dans la figure ci-dessus sont confectionnés selon des procédés bien définis. Ces procédés sont des chaînes d'opérations techniques, ou *itinéraires techniques* (ou IT). Chacun des itinéraires techniques a été numéroté de manière à pouvoir y faire référence rapidement dans les lignes qui suivent. La Figure 25 expose de manière schématique ces procédés. Les IT numérotés de 0 à 2 sont issus de techniques traditionnelles ou de techniques artisanales (améliorées). L'IT 3 fait référence à des techniques artisanales ou, s'il s'agit de produits pasteurisés, à des techniques modernes. Les IT numérotés de 4 à 8 mettent en jeu des techniques modernes.

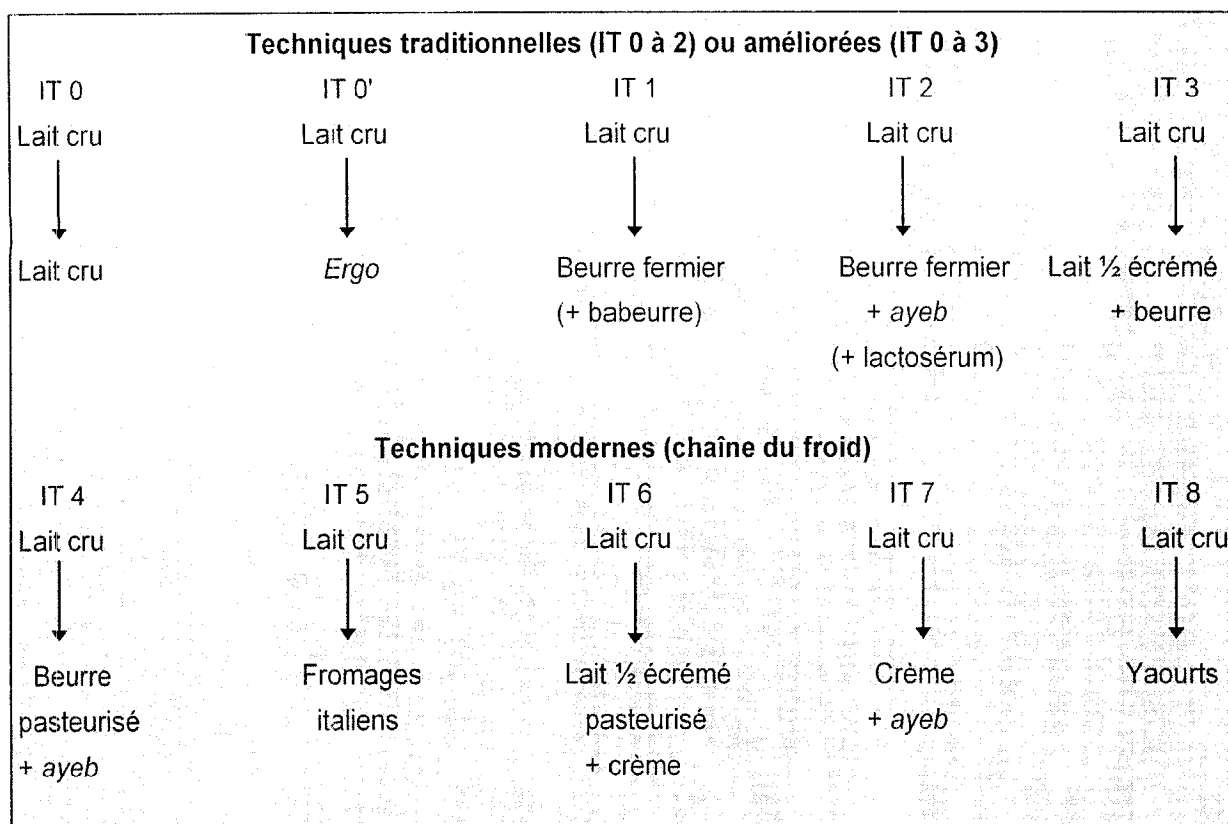


Figure 25 : Principaux itinéraires techniques (IT) rencontrés dans la filière d'approvisionnement en produits laitiers d'Addis Abeba

Pour évaluer l'efficacité économique de chacun des itinéraires techniques ainsi mis en évidence, il appartient de connaître les quantités de produits issus de chacun de ces itinéraires. Le *rendement* d'un produit laitier peut être défini comme la quantité de produit fabriqué à partir de 100 litres ou 100 kg de lait (Luquet, 1985). On parle de rendement beurrier ou de rendement fromager. Les rendements généralement utilisés en Europe se réfèrent aux transformations réalisées en laiterie industrielle. Ils sont de 100 pour le lait cru ; 25 pour les fromages frais ; 10 pour les fromages secs ; et 4,5 pour le beurre (Meyer et Duteurtre, 1998).

Les techniques traditionnelles de transformation du beurre ont été étudiées par O'Mahony et Ephraïm Bekele (1985). D'après ces auteurs, lors de la fabrication du beurre fermier en milieu traditionnel, le taux de matière grasse du lait est en moyenne de 4,9 %, ce qui est élevé. De plus, le taux de récupération de la matière grasse dans le beurre est en moyenne de 77 %, ce qui est faible. Dans ces conditions, la quantité de lait nécessaire à la fabrication d'un beurre à 82 % de matières grasses est de 21,7 litres. D'où un rendement de 4,6 kg pour 100 kg de lait. Ce rendement est proche du rendement beurrier rencontré en laiterie industrielle (4,5 selon le paragraphe précédent). En effet, dans les ateliers modernes, le taux de récupération de la matière grasse est, certes, plus élevé qu'avec des techniques traditionnelles. Mais le taux de matière grasse du lait de départ est plus bas : 4,5 % ou même 3,9 % selon les situations (O'Mahony et Peters, 1987 ; Luquet, 1995). D'où, au final un rendement beurrier équivalent.

En ce qui concerne l'*ayeb*, O'Mahony et Peters (1987) donnent un rendement fromager de 12,5 (voir le Tableau 15).

Nous ferons l'hypothèse que les rendements de fabrication du *gebé* et de l'*ayeb* dans les ateliers artisanaux sont les mêmes qu'en milieu traditionnel. Cette hypothèse est discutable (O'Mahony et Peters, 1987), mais elle se réfère à des niveaux de précision négligeables dans le cadre de notre étude. En plus des produits traditionnels, certains ateliers artisanaux fabriquent du lait $\frac{1}{2}$ écrémé non pasteurisé. Ce lait $\frac{1}{2}$ écrémé résulte du mélange du lait écrémé et du lait entier. Un atelier artisanal situé en zone rurale nous a confié qu'il n'écraimait que 40 % du lait vendu, afin de vendre le lait de mélange. Selon cet itinéraire technique, à partir de 100 litres de lait cru, on obtient seulement 2 kg de beurre et environ 96 litres de lait $\frac{1}{2}$ écrémé.

Pour le calcul du rendement de la fabrication de la crème, nous avons pris comme référence un taux de matière grasse du lait de 4,5 % (c'est-à-dire de 45 g/kg) et un taux de matière grasse de la crème de 35 % (350 g/kg) (Luquet, 1985). Nous avons considéré que la crème pouvait résulter, soit de l'écraimage partiel du lait (on obtient alors du lait $\frac{1}{2}$ écrémé à 2,5 % de matières grasses), soit de l'écraimage quasi-total du lait³⁶. Dans le premier cas, on extrait en moyenne 20 g de matières grasses par kg de lait. On calcule alors qu'il faut 17,5 kg de lait pour obtenir 350 g de matières grasses, c'est-à-dire pour fabriquer 1 kg de crème. Le rendement de cette transformation est de $100/7,5 = 5,7$ kg de crème pour 100 kg de lait. Dans l'autre cas, c'est-à-dire lorsque la crème est le produit principal, on extrait la quasi-totalité de la matière grasse du lait pour fabriquer de la crème. La littérature donne en général un rendement de 10 pour cette opération (O'Mahony et Peters, 1987).

L'estimation des rendements fromagers s'est avérée plus délicate. Il s'agissait en fait d'évaluer les rendements des différents types de fromages fabriqués. Les grands types de fromages à base de lait de vache rencontrés en Europe sont reportés dans le Tableau 13 suivant :

Tableau 13 : Les grands types de fromages européens fabriqués à partir de lait de vache

Types de fromages	Exemples
Fromages frais	Fromages blancs, fromages de campagne louche ou faisselle, petits suisses, etc.
Fromages à pâte molle	Camembert, brie, coulommiers, maroilles, munster, livarot, mozzarella, etc.
Fromages à pâte persillée	Bleus, fourmes, etc.
Fromages à pâtes pressées demi-cuite ou non cuite	Cheddar, cantal, édam, gouda, mimolette, morbier, reblochon, saint-nectaire, tommes, fontine, provolone, etc.
Fromages à pâte pressée cuite	Emmental, comté, beaufort, gruyères, etc.
Fromages fondus	Marque "Vaches qui rit", etc.

Source : CNIEL (1996) ; Eck (1987) ; Luquet (1985)

Les fromages "italiens" le plus couramment fabriqués à Addis-Abeba sont le *ricotta* (fromage frais), la *mozzarella* (pâte molle filée), le *provolone* et le *fontine* (pâtes pressées), et le *parmesan* (pâte cuite). On trouve aussi d'autres fromages européens comme la *fêta*, le *cheddar*, l'*édam* (pâtes

³⁶ En réalité, le lait $\frac{1}{2}$ écrémé est un lait de mélange entre du lait écrémé et du lait entier.

pressées) et le *bleu* (pâte persillée). Seuls deux produits portent un nom local : le *bleu d'Addis*, qui est commercialisé par un transformateur moderne, et surtout le *formaggio*, vendu par plusieurs ateliers. Ce *formaggio* semble être le nom donné à tous les fromages à pâte pressée non cuite du type édam, provolone ou fontine³⁷.

Tous ces fromages portent des noms européens qui correspondent à des techniques de fabrication "standard". Mais il n'existe pas en Ethiopie de mécanisme de contrôle de ces techniques, comme il en existe dans la plupart des pays du Nord. Il se peut que ces noms soient donc utilisés abusivement. En conséquence, l'évaluation des rendements peut s'avérer imprécise. Les enquêtes de Gravier (1997) confirment en tout cas la validité de nos estimations.

Les fromages à pâte pressée (cheddar, édam, formaggio) constituent la plus grosse partie des fromages non traditionnels consommés à Addis. Pour simplifier, nous avons retenu pour ces fromages une composition de 60 % de matières sèches dont la moitié de matières grasses, ce qui est la norme internationale pour le cheddar (Luquet, 1985, p. 179). Si l'on excepte l'édam, les fromages à pâte pressée sont en général fabriqués à partir de lait entier. Le rendement fromager moyen pour ces fromages est de 10 (Meyer et Duteurtre, 1998).

Les deux tableaux suivants (Tableau 14 et Tableau 15) récapitulent ces données techniques de base. Elles seront indispensables au calcul des revenus des différents itinéraires techniques rencontrés dans la filière. On notera que, dans ces tableaux, le taux de matières sèches et le taux de matières grasses sont tous les deux exprimés en % du poids total.

Tableau 14 : Taux de matières grasses, taux de matières sèches et rendements de certains produits frais consommés à Addis Abeba

	Lait cru / yaourt	Lait ½ écrémé	Crème (produit principal)	Crème (sous-produit de la fabrication du lait ½ écrémé)
Taux de mat. grasses (% poids total)	4,5	2,5	35	35
Taux de mat. sèches (% poids total)	12,5	11,0	41,0	41,0
Coeff. de conv. en EL selon la mat. sèche.	1	0,88	3,28	3,28
Rendement (kg produit / 100 kg de lait)	100	96	10	5,7
Rendement (kg de lait / kg de produit)	1	1	10	17,5

Source : calculs d'après O'Mahony et Peters (1987)

³⁷ Comme on peut le deviner, le *formaggio* est le terme italien qui désigne toute sorte de fromage (et pas seulement les pâtes pressées).

Tableau 15 : Taux de matières grasses, taux de matières sèches et rendements des beurres et fromages consommés à Adja-Aleba

	Beurre fermier	Beurre pasteurisé	Beurre (sous-produit de la fabrication du lait ½ écrémé)	Ayeb	Fromages italiens (moyenne)
Taux de mat. grasses (% poids total)	82	82	82	1,8	30
Taux de mat. sèches (% poids total)	83,5	83,5	83,5	20,5	60
Coeff. de conv. en EL selon la mat. sèche	6,6	6,6	6,6	2	4,8
Rendement (kg produit / 100 kg de lait)	4,5	4,5	2	12,5	10
Rendement (kg de lait / kg de produit)	22	22	50	8	10

Source : calculs d'après Luquet (1985) et O'Mahony et Peters (1987)

Grâce aux données contenues dans ce tableau, il est possible de convertir les prix de vente des différents produits (en B/kg) en des revenus par litre de lait transformé (en B/litre de lait). Ainsi, dans le cas d'un producteur rural, 1 kg de beurre vendu 20 B sur le marché de Sheno procure un revenu de $20/22 = 0,90$ B par litre de lait transformé. Il sera fait usage de cette méthode de calcul dans le paragraphe consacré aux revenus et aux excédents bruts.

2.4. Le traitement des données

Les données collectées ont été saisies sur le logiciel Microsoft Access. Les statistiques descriptives (moyennes, écarts-types, etc.) ont été extraites des *tables* de données, grâce à l'élaboration de *requêtes* à l'aide du même logiciel.

3. Les coûts et les prix moyens sur l'année

Les coûts et les prix sont abordés dans ce paragraphe en moyenne sur les 12 mois de l'année. Les prix au producteur et les coûts dans la filière sont exprimés en birr par litre de lait produit vendu ou transformé. On a détaillé les coûts de production, les coûts de commercialisation, les coûts de transformation et les coûts de stockage. Les données exposées dans ce paragraphe ont pour unique objet de construire la *matrice de comptabilité de la filière* qui est exposée en annexe 2. Le lecteur soucieux d'avancer dans la réflexion pourra donc se référer directement à cette annexe et passer directement à l'analyse des revenus et des profits dans la filière (paragraphe 4. suivant).

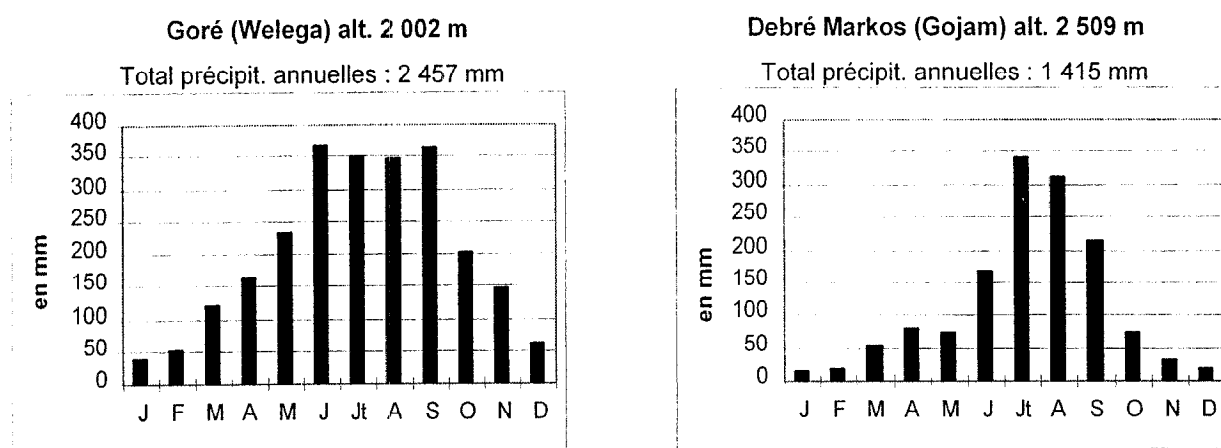
3.1. Les coûts de production du lait frais

Les coûts de production du lait ont été étudiés par certains auteurs, mais les données restent encore incomplètes. Il faut ici différencier les coûts de production dans les systèmes de production extensifs des hauts plateaux (producteurs ruraux), dans les systèmes laitiers privés périurbains et dans les fermes d'Etat.

Dans les *systèmes extensifs*, les bovins laitiers sont de race locale et l'alimentation animale repose en priorité sur l'exploitation des pâturages naturels. En plus de la production de viande, les boeufs sont utilisés pour le labour et les femelles pour la production de lait (Gryseels et Anderson,

1983). Les rendements laitiers sont donc assez faibles mais la gestion des animaux n'est pas coûteuse. Le Tableau 16 ci-dessous reprend un coût de production donné par Belachew Hurissa *et al.* (1994) pour les producteurs situés sur les hauts plateaux entourant Addis-Abeba. Il a été calculé en faisant la moyenne de coûts donnés pour les villages de Chancho, Debre Birhan, Sheno et Sululta qui sont tous situés à une altitude supérieure à 2 500 m. Ce coût de production correspond d'ailleurs à celui de certains systèmes extensifs du Sénégal et du Mali (Centres, 1995, p. 52-53). Néanmoins, ce chiffre ne résulte pas d'études approfondies et doit donc être considéré comme un ordre de grandeur.

La forte dépendance de la production laitière par rapport aux ressources pastorales implique de très importantes variations saisonnières dans la production laitière rurale. La Figure 26 suivante donne les pluviométries mensuelles des sites de Goré (Welega) et de Debre Markos (Gojam), qui sont deux régions de grande production de beurre.



Source : Gallais (1989)

Figure 26 : Pluviométrie mensuelle des principales zones de production de beurre fermier (moyenne sur 20 ans)

La saisonnalité marquée des précipitations influe en particulier sur le disponible alimentaire (pâturages, résidus de récoltes). Les variations induites des performances de production et de reproduction expliquent alors en grande partie les variations saisonnières de la production laitière.

La situation est différente au sein des exploitations périurbaines. Les vaches laitières croisées représentent la totalité des effectifs laitiers dans les systèmes de production *intra-urbains*, et 90 % des effectifs laitiers des exploitations situées en zone *périurbaine* proche. Les rendements sont donc supérieurs, de l'ordre de 6 litres par vache et par jour, soit environ 1 500 litres sur l'année (Staal, 1995, p. 81). Le nécessaire recours aux compléments pour l'alimentation animale explique que le coût de production soit légèrement supérieur au coût de production des systèmes extensifs des hauts plateaux. L'utilisation de compléments et de concentrés explique aussi qu'il n'existe pas de saisonnalité marquée dans la production laitière de ces unités semi-intensives (Staal, 1995).

Les grandes exploitations urbaines, dans lesquelles les rendements laitiers par vache sont plus élevés (environ 2 700 litres par an), ont des coûts de production inférieurs aux autres exploitations de la ceinture laitière (Tableau 16).

Les *fermes d'Etat* ont des coûts de production du lait beaucoup plus élevés que les autres unités de production (Tableau 16). Ces coûts élevés s'expliquent par de faibles rendements, alors que les animaux sont de race pure Holstein. Les rendements de ces fermes étaient en 1986 de 3 litres par vache en moyenne (chiffres DDE cités par Duteurtre, 1993). Nous avons retenu uniquement le coût de production des fermes d'Etat mentionné par Staal. Il faut noter que ce coût de production est relativement surestimé par rapport aux données de la DDE. Il apparaît en particulier que les coûts de production des fermes d'Etat de Selale et de Mullo sont plutôt de l'ordre de 1,2 birr/l (données citées par Duteurtre, 1993).

On a aussi précisé le prix du lait à *parité d'importation* (*import parity price*) qui correspond au prix du lait reconstitué sur place à partir de poudre de lait importée du marché mondial, aux prix de 1995.

Tableau 16 : Coûts de production du lait dans les différents systèmes de production

	Producteurs ruraux	Producteurs intra-urbains		Producteurs périurbains		Fermes d'état	Prix à parité d'importation
	De haute altitude	Grandes exploit. ⁽¹⁾	Petites exploit. ⁽¹⁾	Grandes exploit. ⁽¹⁾	Petites exploit. ⁽¹⁾		
Coût de prod. (en B/l)	0,58	0,61	1,07	0,95	0,97	3,0	2,06

⁽¹⁾ Les petites et grandes exploitations sont définies au paragraphe 1.3

Source : Staal (1995) et, pour les producteurs ruraux : Belachew Hurissa *et al.* (1994)

La Figure 27 ci-dessous représente les inégalités de coûts de production du lait dans les différents systèmes de production impliqués dans l'approvisionnement d'Addis-Abeba.

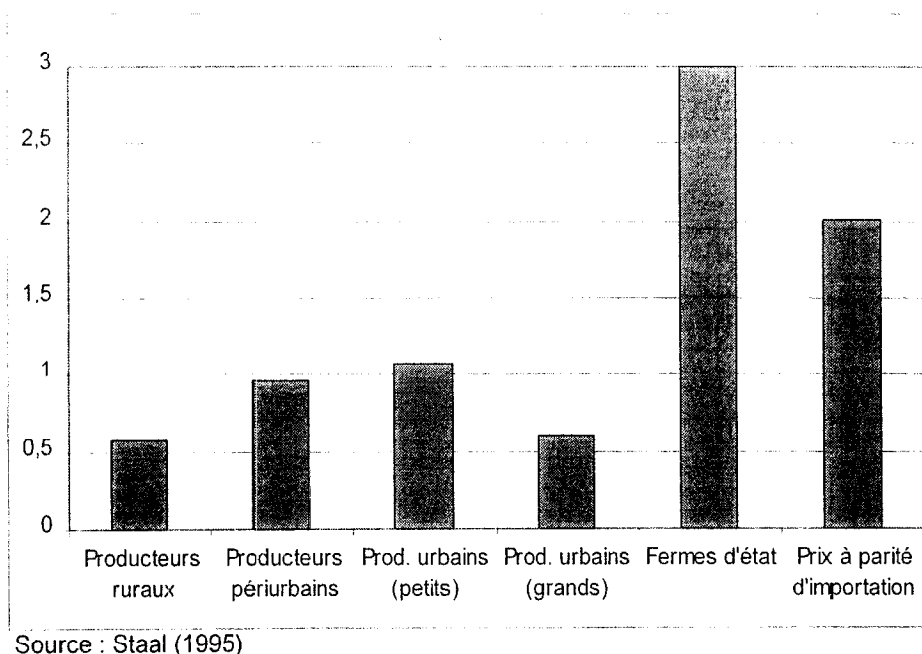


Figure 27 : Coûts de production du lait des différents systèmes de production impliqués dans l'approvisionnement d'Addis-Abeba

Mais ces coûts doivent être mis en perspective avec les prix du lait auxquels ont accès les différents systèmes de production.

3.2. Les prix au producteur du lait cru

En zone urbaine, on note quatre types d'acheteurs de lait qui pratiquent chacun un prix moyen différent : les centres de collecte de la laiterie Shola (DDE), les institutions de restauration (bars, restaurants, cantines, salons de thés, etc.), les ateliers de transformation urbains privés et les ménages. Ces prix sont reportés dans le Tableau 17 suivant.

Tableau 17 : Prix moyen du lait cru au producteur à Addis Abeba

Acheteurs	DDE Addis-Abeba	Institutions de restauration	Ateliers urbains	Ménages
Prix (birr/l)	1,00	1,43	1,50	1,64

Sources : Staal (1995), Gravier (1997)

En zone périurbaine proche, le lait est collecté par les centres DDE au même prix de collecte qu'à Addis-Abeba ou par des collecteurs privés à des prix légèrement supérieurs. L'accès à ces prix est limité aux producteurs situés le long des routes goudronnées jusqu'à 120 km d'Addis-Abeba. En 1993, on comptait 10 centres de collectes sur la route de Debre Birhan, 20 sur la route de Fiche et 5 sur la route d'Holeta.

Les prix du lait en zone rurale sont plus faibles. Seuls quelques ateliers ruraux collectent le lait dans les zones isolées, mais leur nombre est extrêmement réduit. Nous avons recensé 4 ateliers ruraux au nord d'Addis-Abeba dans la province du Choa et 2 à proximité d'Asela dans la province de l'Arsi. On notera qu'il n'existe en général qu'un débouché local (réduit) pour le lait cru en zone rurale.

Ce débouché local peut néanmoins être d'importance en périphérie des centres urbains secondaires. Nous ne l'avons pas pris en compte ici.

Tableau 18 : Prix moyen du lait cru au producteur en zone rurale

Acheteurs	DDE centres de collecte	Ateliers ruraux	Loin des routes
Prix (birr/l)	1,00	1,10	Pas de marché

Sources : Staal (1995), enquêtes

3.3. Les prix au producteur des produits transformés

En zone rurale, les prix du beurre au producteur correspondent au prix d'achat par les collecteurs de beurre de cuisine ou par les détaillantes-collectrice de beurre cosmétique. Les prix au producteur de beurre et d'*ayeb* sur les marchés de Sendafa et de Sheno ont été calculés en moyenne sur l'année d'enquête (Tableau 19).

Tableau 19 : Prix au producteur du beurre et de l'*ayeb* sur les marchés de Sendafa et de Sheno

en B/kg	Beurre fermier (vendu en beurre de cuisine)	Beurre fermier (vendu en beurre cosmétique)	<i>Ayeb</i>
Marché de Sendafa	21,0	24,0	3,44
Marché de Sheno	21,4	24,0	3,08
Moyenne	21,2	24,0	3,26
<i>Coef de conversion*</i>	6,6	6,6	4,8
Prix (B/kg EL)	3,21	3,64	0,7

* coefficients de conversion en EL suivant la matière sèche (voir paragraphe 2.3 de ce chapitre)

Source : enquêtes (moyennes annuelles des relevés)

Bien sûr, les prix du beurre ne sont pas les mêmes dans les différentes régions du pays. Les données CSA (CSA, 1996) ont été reportés sur une carte afin de visualiser la répartition spatiale des prix du beurre au producteur. Les prix sont les plus élevés en périphérie proche d'Addis-Abeba ainsi que dans les régions qui forment le "croissant aride" du Nord/Est/Sud-Est de l'Ethiopie. Le beurre est au contraire bon marché sur les hauts plateaux du centre, de l'ouest et du sud du pays. La carte des prix au producteur du beurre fermier dans les différentes régions du pays est jointe ci-contre.

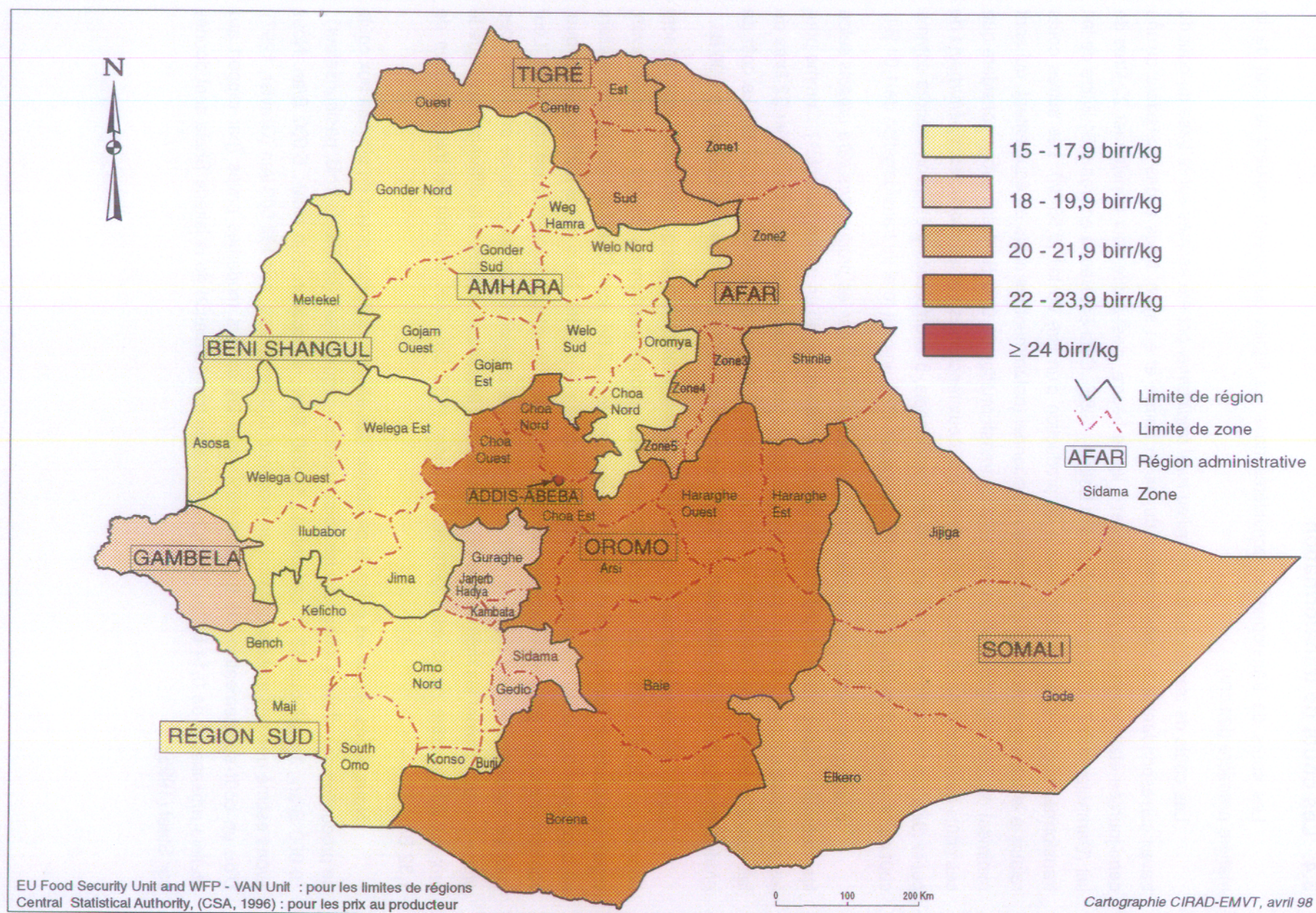


Figure 28 : Prix du beurre au producteur en Ethiopie

3.4. Les coûts de transformation

Les coûts de transformation considérés dans les lignes qui suivent incluent le coût de la matière première (lait cru).

Les coûts de transformation en milieu *rural traditionnel* ont été estimés sur la base du coût du travail correspondant à la transformation du lait en beurre et en *ayeb*. Nous avons considéré qu'une demi-journée était nécessaire pour fabriquer 1 kg de beurre, c'est-à-dire pour transformer 22 litres de lait (Darnhofer, 1997 ; O'Mahony et Ephraïm Bekele, 1985). Cela équivaut à environ 0,04 B/litre de lait transformé, auquel il faut ajouter le coût de production d'un litre de lait (0,58 B/l). Les autres coûts relatifs à la transformation du lait en milieu traditionnel (notamment les coûts en équipement, qui sont minimes) ont été négligés, d'où un coût total de transformation de 0,62 B/l. Nous avons considéré que ces coûts de transformation étaient les mêmes que ceux rencontrés par les *producteurs périurbains de petite taille* qui transforment le lait en produits traditionnels, à la différence près qu'on prendra comme coût de production d'un litre de lait le chiffre de 1,0 B/l. D'où un coût total de transformation de 1,04 B/l.

Il faut aussi prendre en compte la transformation du lait par les *producteurs intra-urbains* selon les méthodes traditionnelles (confection de beurre fermier et d'*ayeb* en petites quantités). Comme pour les producteurs ruraux, on peut considérer qu'il faut ½ journée de travail pour transformer 22 litres de lait. En ville, le coût d'un tel travail peut être estimé à 5 birr, ce qui équivaut à 0,23 B/l. Le coût de production d'un litre de lait étant de 1,07 B/litre, les coûts totaux de transformation s'élèvent à 1,30 B/l.

Les coûts de transformation des *ateliers privés artisanaux urbains* qui produisent leur lait sont donnés par Staal (1995). Ces ateliers fabriquent des produits traditionnels (beurre de cuisine, *ayeb*, *ergo*). Les coûts de transformation de ces ateliers sont de 1,22 B/l, dont 1,0 B/l de lait. D'autres ateliers ne produisent pas le lait transformé et l'achètent donc sur le marché. Nous avons fait l'hypothèse que, conformément aux prix relevés sur les marchés, les ateliers *acheteurs* payaient le lait cru 1,5 B/l. Leur coût de transformation est donc de 1,72 B/l. Nous avons considéré que les coûts de production des *ateliers ruraux* étaient les mêmes que ceux des ateliers artisanaux urbains, à la différence près que le prix du lait en zone rurale est légèrement inférieur (1,10 B/l). D'où un coût de transformation de 1,32 B/l.

Nous avons évalué les coûts de production des *ateliers modernes privés* en ajoutant aux coûts de production des ateliers artisanaux les coûts suivants : équipement (chaîne du froid, pasteurisateur) : 10 000 B/an ; travail qualifié (1 personne) : 10 000 B/an ; et location d'un local : 5 000 B/an. Nous avons estimé que ces ateliers traitaient en moyenne 500 litres/jours, soit 182 500 l/an (Gravier, 1997). D'où un coût supplémentaire de transformation pour les ateliers modernes privés (par rapport aux ateliers artisanaux) de 0,14 B/litre. Enfin, les coûts de transformation de la laiterie Shola sont donnés par Staal (1995).

Tableau 20 : Coûts de transformation du lait (matière première incluse)
en produits traditionnels (PT) et en produits du type « asepté » (PE)

en B/litre de lait transformé	Transformation traditionnelle			Ateliers artisanaux			Ateliers modernes	
	Product. ruraux	Product. péri-urbains	Product. intra-urbains	urbains (producteurs de lait)	urbains (acheteurs de lait)	ruraux (acheteurs de lait)	privés	laiterie Shola (DDE)
	PT	PT	PT	PT	PT	PT	PE	PE
Coût de transfo	0,62	1,04	1,30	1,22	1,72	1,32	1,86	2,63

Sources : Staal (1995), et enquêtes

On observe donc de grandes disparités entre les coûts de transformation de lait par les différents acteurs.

3.5. Les coûts de commercialisation

Les coûts de commercialisation correspondent aux coûts afférents à la *collecte*, à l'*échange* et à la *distribution* des produits. Ils incluent les frais de transport (location d'ânes, places de bus ou de camion, frais d'hôtels), les coûts de structure commerciale (patentes, locations de locaux, travail salarié), et les taxes. Ils ne prennent pas en compte les frais financiers, d'assurance ou de rémunération du capital. Les coûts de stockage seront aussi abordés séparément.

Pour les *producteurs de lait cru*, les coûts de commercialisation sont inclus dans les coûts de production mentionnés ci-dessus. Pour les *ateliers urbains* (privés et DDE), on considérera aussi que les coûts de commercialisation sont inclus dans les coûts de transformation mentionnés par Staal (1995). Les produits sont d'ailleurs commercialisés sur le lieu de production ou bien par l'intermédiaire d'épiceries spécialisées.

Pour les *ateliers ruraux*, on a estimé les coûts de transport jusqu'à Addis-Abeba à 10 birr pour 10 kg de beurre + 27,5 kg d'ayeb (frais de transport en bus sur environ 80 km). Ramené au litre de lait transformé, ce coût de transport est égal à 0,05 B/litre. En pratique, les produits de ces ateliers sont le plus souvent achetés sur place par les commerçants venus d'Addis ou par des consommateurs de passage. Ce coût serait d'ailleurs à moduler selon l'éloignement par rapport à Addis-Abeba. On a considéré que le lait écrémé était commercialisable sur place par les ateliers, en raison des grandes quantités de lait produites qui intéressent les revendeurs de lait d'Addis-Abeba.

Tableau 21 : Coût de transport des produits fabriqués par les ateliers ruraux (ramené au coût par litre de lait transformé)

Ateliers ruraux	
Coût de transport jusqu'à Addis-Abeba (en B/l)	0,05

Source : enquêtes

Les coûts de *commercialisation du lait par les producteurs ruraux* éloignés des centres de collectes sont des coûts prohibitifs. Ils sont liés (i) à l'état des routes (coût du transport) et (ii) aux petites quantités de lait qui sont produites par les paysans ruraux (coût par litre de lait).

Le coût de mise en marché du beurre par les producteurs ruraux correspond aux coûts afférents au trajet du producteur jusqu'au marché d'écoulement du produit (marché de collecte). Les débouchés locaux autres que les commerçants collecteurs (consommateurs locaux) n'ont pas été pris en compte. Les producteurs se rendent à ces marchés d'écoulement des produits la plupart du temps à pied, et parfois en bus. Ces coûts d'acheminement ont été évalués en 1986 à environ 0,28 B/kg par Debrah et Berhanu Anteneh (1991). L'indice 1986 des prix aux consommateurs ruraux était en 1994 de 187,61 (CSA, 1994). La valeur actuelle de ces coûts peut donc être estimée à 0,52 B/kg. Ce qui correspond à environ 75 % du coût d'1/2 journée de travail domestique en zone rurale. Nous avons donc retenu ce chiffre. Si l'on considère qu'il faut 22 litres de lait pour fabriquer 1 kg de beurre, ce coût de mise en marché ramené au litre de lait transformé est de 0,03 B/l.

Tableau 22 : Coût de mise en marché du beurre par les producteurs
ruraux

Producteurs ruraux vendeurs de beurre	
Coût de mise en marché (en B/l de lait transformé)	0,03

Source : (Debrah et Berhanu Anteneh, 1991)

Pour les acteurs de la *filière beurre de cuisine*, les marges brutes commerciales moyennes sur l'année ont été calculées grâce aux prix relevés sur les marchés ruraux de collecte et sur les marchés urbains pendant un an. Ces marges brutes ont été calculées en faisant la moyenne sur l'année de la différence [prix de vente - prix d'achat] par semaine des différents acteurs. Par ailleurs, les coûts de commercialisation ont été estimés d'après les *profils de comptabilité*. On trouvera en annexe 3 le détail de ces profils comptables. Les moyennes de ces profils par différents types d'acteurs ont été aussi reportées dans la même annexe 3. L'excédent brut commercial inclut la rétribution du travail et du capital.

On note que les coûts de structure commerciale sont faibles pour les *bārānda*, en particulier par rapport aux détaillantes des marchés urbains. Ceci est dû au faible coût de la location des entrepôts (gérés par l'Agence nationale : Agency for the Administration of Rented Houses) par rapport aux loyers des places de marchés de détail (gérés par les Associations de quartier : les *kebeles*). On notera aussi que les taxes sont variables en raison du caractère informel de ces activités. Certains transporteurs ont affirmé pouvoir éviter de payer les douanes régionales en glissant un "bakchich" aux fonctionnaires en charge du prélèvement, notamment à l'entrée d'Addis-Abeba.

Il est alors possible de calculer le total des marges de commercialisation et des excédents commerciaux dans la sous-filière beurre local. Les marges brutes totales par kg de beurre et les excédents bruts totaux par kg de beurre ont été ramenés au litre de lait transformé. Ils comprennent la rémunération du travail et du capital des commerçants.

Tableau 23 : Marges brutes (MB) commerciales et excédents bruts (EB) commerciaux dans la sous-filière beurre cosmétique

	Collecte moyenne distance + vente au détail par les <i>bārānda</i>	Collecte moyenne distance + <i>bārānda</i> + vente au détail dans les marchés urbains	Moyenne dans la sous-filière
MB commerciales (en B/l de lait)	0,19	0,19	0,19
EB commercial (B/l de lait)	0,16	0,15	0,15

Source : enquêtes

Les marges de commercialisation du *beurre cosmétique* ont été évaluées sur la base des prix relevés en février sur les marchés urbains [prix de vente], auxquels on a comparé les prix moyens aux producteurs à la même époque sur le marché de Sendafa [prix d'achat]. Par ailleurs, des profils de comptabilité dans la filière beurre cosmétique ont été établis sur la base d'enquêtes, pour évaluer les coûts de commercialisation des détaillantes de beurre cosmétique. On trouvera en annexe 3 les moyennes de ces marges commerciales, coûts et excédents bruts commerciaux dans le commerce du beurre cosmétique. Si l'on ramène les marges brutes et les excédents bruts de la sous-filière beurre cosmétique au litre de lait transformé, on trouve une marge brute moyenne de 1,0 B/l et un excédent brut commercial moyen de 0,86 B/l.

Les coûts de commercialisation de l'*ayeb* ont été considérés comme inclus dans les coûts de commercialisation du beurre de cuisine et du beurre cosmétique. En effet, l'*ayeb* est un sous-produit de la fabrication du beurre, produit avec lequel il est presque systématiquement commercialisé. Les marges de commercialisation de l'*ayeb* étant de 3,42 B/kg, on en déduit un excédent brut commercial de 3,42 B/kg. Puisqu'il faut 8 litres de lait pour fabriquer 1 kg d'*ayeb* (sous-produit de la fabrication du beurre), cet excédent brut est égal à 0,43 B/litre de lait transformé.

Tableau 24 : Coûts de commercialisation des produits traditionnels (en B/litre de lait transformé)

	Beurre de cuisine	Beurre cosmétique	Ayeb
Coût de commercialisation (B/l de lait transformé)	0,19	1,0	0,43

Source : enquêtes

On considérera que les coûts de commercialisation du beurre cosmétique et de l'*ayeb* sont les mêmes pour les producteurs ruraux proches de la ville et pour les producteurs périurbains et intra-urbains. En effet, les frais de transport ne représentent qu'une faible part de ces coûts.

3.6. Les coûts de stockage

Dans le commerce du *lait cru* à Addis-Abeba, le stockage n'est pas possible. Certes, quelques ateliers de transformation possèdent des tanks de réfrigération et peuvent donc prolonger de quelques heures la conservation du lait. Mais il ne s'agit pas d'un stockage proprement dit. Le lait cru de la journée est soit vendu, soit transformé. Lorsque le débouché de la traite du jour n'est pas assuré, le lait est jeté, perdu. Ces pertes sont liées au "tournage" du lait ou bien à la défaillance d'un débouché liée le plus souvent aux périodes de jeûne. Par exemple, les unités intensives produisant un lait pauvre en

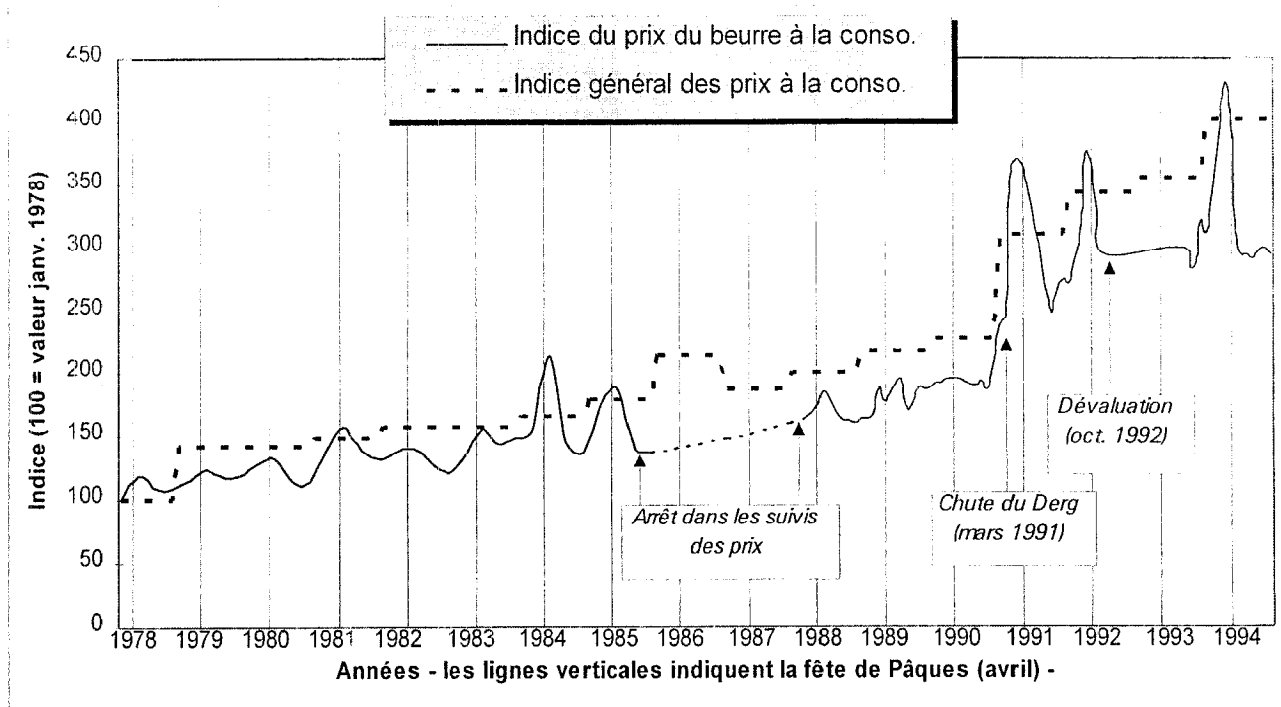
matières grasses (vaches Holstein ou vaches croisées à dominante Holstein) n'ont pas accès au débouché de la laiterie Shola. Les centres de collecte DDE refusent en effet le lait contenant moins de 3,8 % de matières grasses (Gravier, 1997). Du coup, ces unités peuvent être amenées à jeter du lait si l'un de leurs clients leur fait défaut. Même si les pertes de lait sont importantes à prendre en compte pour comprendre les stratégies des acteurs individuels, nous les avons négligées dans la comptabilité de la filière, en raison du faible pourcentage qu'elles semblent représenter : Staal (1995) évalue les pertes à 0,3 % du total de la production de lait cru de la ceinture laitière.

Dans le commerce du *beurre traditionnel*, les coûts de stockage correspondent au rancissement. La différence de prix moyen entre le beurre frais et le beurre ½ rance est de 2,7 B/kg (voir ci-dessous). La non-vente d'un produit frais conduit donc à la réduction des marges commerciales, et parfois à des pertes. Ces pertes sont extrêmement importantes à prendre en compte pour comprendre le fonctionnement du marché du beurre de cuisine. Néanmoins, il est très difficile de les chiffrer. En 1997, aucun négociant de beurre de cuisine n'utilisait de réfrigérateur ou de chambre froide. Un rapide calcul montre que l'achat d'un réfrigérateur au prix du marché semblerait tout juste rentable en moyenne sur l'année. En effet, un réfrigérateur de 120 litres coûte environ 5 000 B, à amortir sur 10 ans. On peut émettre l'hypothèse que 100 kg de beurre frais peuvent être conservés pendant deux semaines dans un tel réfrigérateur. Cette durée de conservation pourrait permettre d'éviter le rancissement de ce beurre, et d'économiser ainsi l'équivalent de 2,7 B/kg (différence de prix entre le beurre frais et le beurre ½ rance). Sur 10 ans, c'est-à-dire sur 260 quinzaines, c'est au mieux un total de 7 020 B qui pourrait être ainsi dégagé de l'utilisation d'un réfrigérateur (pour un investissement de 5 000 B). L'usage d'un réfrigérateur ne semble donc *a priori* pas s'imposer dans la filière beurre de cuisine. Nous analyserons plus en détail les effets du rancissement sur le marché du beurre de cuisine dans le chapitre 6.

Dans le commerce des *produits laitiers de type européen*, le coût du stockage est inclus dans les coûts d'équipement, puisque la chaîne du froid qui permet le stockage est un investissement de base : elle est nécessaire à une bonne hygiène des produits.

3.7. Les prix des produits au consommateur

A Addis-Abeba, les prix des produits laitiers non traditionnels sont restés stables au cours de l'année d'enquête. Par contre, les produits traditionnels ont subi de très fortes variations saisonnières. La Figure 29 ci-dessous illustre ces variations saisonnières marquées par une augmentation du prix à Pâques. Elle montre l'évolution de l'indice des prix du beurre entre 1978 et 1994.



Sources : Central Statistical Authority

Figure 29 : Evolution comparée de l'indice du prix du beurre de cuisine et de l'indice général des prix à Addis Abeba (1978-1994)

Les prix moyens annuels sont donnés dans les tableaux ci-dessous, par type de produits : produits frais et poudre de lait (Tableau 25), fromages (Tableau 26), beurre et crème (Tableau 27) et beurres traditionnels (Tableau 28).

Les prix en B/kg EL sont donnés à titre indicatif pour aider à la comparaison des prix entre produits du même type. Ils sont proportionnels au prix de la matière sèche des différents produits. Les coefficients de conversion suivant la matière sèche (voir paragraphe 2.3 de ce chapitre) permettent le calcul de ces prix.

Tableau 25 : Prix au consommateur du lait, du yaourt et de la poudre de lait sur le marché d'Addis Abeba

	Lait cru	Lait pasteurisé ⁽¹⁾ (DDE)	Lait pasteurisé ⁽¹⁾ (ateliers)	Yaourt local ⁽²⁾ (ateliers)	Poudre de lait locale	Poudre de lait importée
Prix (B/kg)	1,65	1,5	1,9	5,8	33,4	64,2
Coef. de conversion	1	0,9	0,9	1	7,6	7,6
Prix (B/kg EL)	1,65	1,66	2,11	5,8	4,3	8,4

⁽¹⁾ Lait pasteurisé demi-écrémé à 2,5 % de matières grasses. Certains ateliers privés vendent du lait entier pasteurisé à un prix supérieur.

⁽²⁾ Le yaourt de la laiterie Shola est vendu 2,0 B/kg par la DDE.

Source : enquêtes (moyennes annuelles des relevés)

Tableau 26 : Prix au consommateur des fromages sur le marché d'Addis Abeba

	Ayeb traditionnel	Ayeb en sachets	Fromages italiens
Prix (B/kg)	6,32	6,5	30,2
<i>Coef. de conversion</i>	2	2	4,8
Prix (B/kg EL)	3,16	3,25	6,29

Source : enquêtes (moyennes annuelles des relevés)

Tableau 27 : Prix au consommateur du beurre et de la crème sur le marché d'Addis Abeba

	Beurre traditionnel de cuisine ⁽¹⁾	Beurre pasteurisé local ⁽²⁾	Beurre pasteurisé importé	Crème fraîche
Prix (B/kg)	25,27	41,62	51,5	23,75
<i>Coef. de conversion</i>	6,6	6,6	6,6	3,28
Prix (B/kg EL)	3,8	6,3	7,8	7,24

⁽¹⁾ Moyenne beurre frais, demi-rance, et rance⁽²⁾ Le beurre pasteurisé de la laiterie Shola est vendu 28 B/kg par la DDE

Source : enquêtes (moyennes annuelles des relevés)

Tableau 28 : Prix au consommateur des différents beurres traditionnels sur le marché d'Addis Abeba

	Beurre rance	Beurre ½ rance	Beurre frais	Beurre cosmétique
Prix (B/kg)	23,76	24,68	27,37	46,14
<i>Coef. de conversion</i>	6,6	6,6	6,6	6,6
Prix (B/kg EL)	3,6	3,74	4,14	6,99

Source : enquêtes (moyennes annuelles des relevés)

On remarque que les produits transformés sont extrêmement bien valorisés sur le marché d'Addis-Abeba. La Figure 30 suivante illustre les valorisations inégales des produits sur le marché de la capitale. On a ramené les prix des produits à des birr/kg de matière sèche laitière en prenant un taux moyen de 12,5 % de matières sèches dans 1 kg équivalent lait. Cette figure souligne la bonne valorisation du beurre *rance* sur le marché d'Addis-Abeba par rapport aux pays occidentaux où le beurre rance ne peut pas être commercialisé. Par ailleurs, la figure rend compte de la très bonne valorisation du beurre *cosmétique* sur le marché d'Addis-Abeba. Enfin, on note les prix très élevés des produits européens qui apparaissent donc comme des produits de luxe. Les produits importés sont notamment extrêmement chers. Les prix des différents beurres sont trop hétérogènes pour que l'on puisse émettre une quelconque conclusion sur la valorisation des matières grasses par rapport aux matières protéiques.

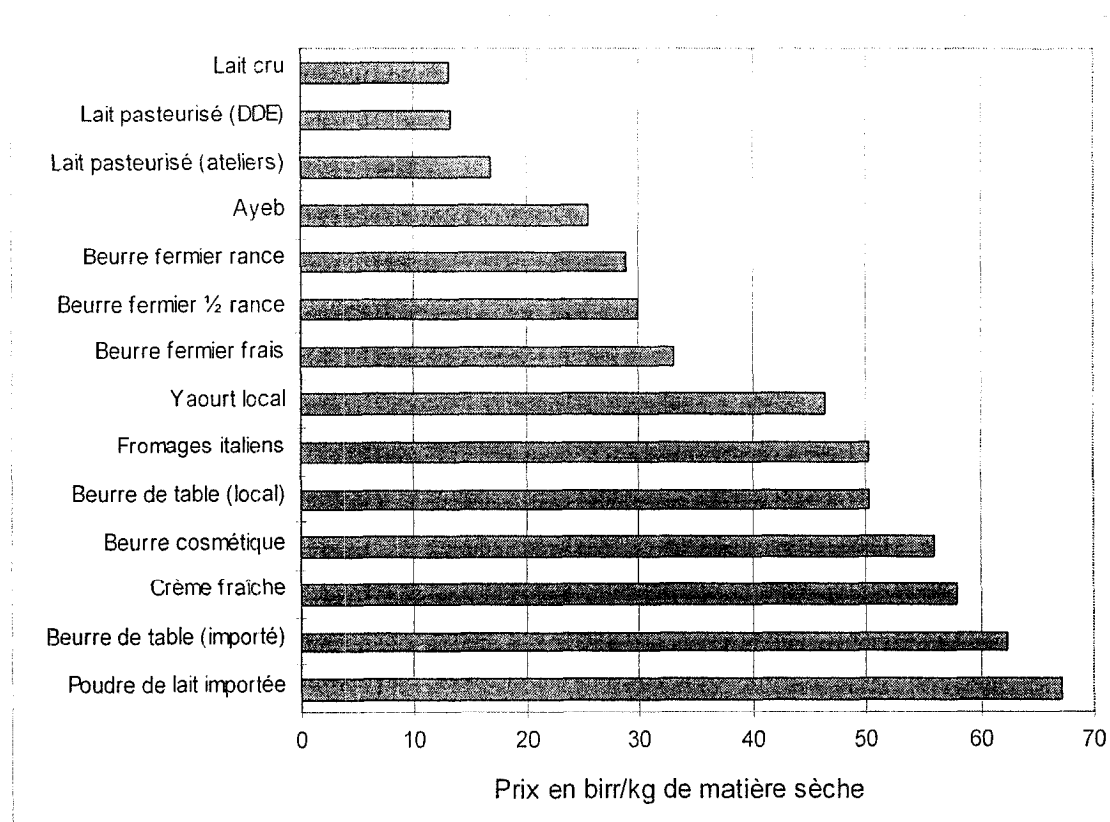


Figure 30 : Valorisation de la matière sèche laitière sur le marché d'Addis Abeba : prix des produits en birr/kg de matière sèche

4. Les revenus et les profits moyens sur l'année

Pour comparer les revenus des producteurs, des transformateurs et des commerçants de produits laitiers, il est nécessaire de les exprimer dans une unité commune, par exemple en birr/litre de lait transformé. Ces revenus sont déterminés par les prix de vente des produits, ainsi que par le rendement technique de la transformation du lait. Ils dépendent donc des itinéraires techniques choisis et des circuits de vente. Les coûts liés à chacun des itinéraires techniques expliquent des différences de profits (excédents bruts) qui permettent de comprendre les spécialisations productives des différents acteurs.

Il est rappelé que l'annexe 2 expose la *matrice de comptabilité de la filière*. Cette matrice détaille, pour chacun des producteurs et des transformateurs de la filière, les coûts (de production, de commercialisation et de transformation), les rendements commerciaux (matière sèche commercialisée, en % de la matière sèche du lait de départ) ainsi que les excédents bruts de production.

Dans chacun des sous-paragraphes suivants sont exposés (i) les *revenus*, qui sont liés aux prix et aux rendements techniques, et (ii) les *excédents bruts* qui sont égaux aux revenus moins les coûts.

4.1. La rentabilité des producteurs ruraux

L'Annexe 4 donne les *revenus* relatifs à chacun des itinéraires techniques pratiqués par les *producteurs ruraux* sur le marché de Sheno. Le revenu de la plupart des producteurs laitiers ruraux est celui qui résulte de la vente seule du beurre de cuisine (IT 1). Selon cet itinéraire technique, le taux de matière sèche commercialisée (en % de la matière sèche totale du lait transformé) est très faible (30 % seulement). De plus, le beurre commercialisé est souvent du beurre rance. Malgré cela, le revenu correspondant est assez élevé, ce qui confirme la bonne valorisation de ce beurre sur le marché d'Addis-Abeba.

Le revenu de la vente de lait est légèrement supérieur (IT 0), mais est réservé aux producteurs situés à proximité d'un atelier. Dans ce cas, c'est la totalité de la matière sèche du lait qui est commercialisée, d'où un meilleur revenu. Ces résultats demandent néanmoins d'être confirmés par des études plus approfondies. C'est le sens des travaux menés actuellement à l'ILRI-Addis-Abeba par Nicholson *et al* (1998).

Le revenu de la vente de beurre et d'*ayeb* (IT 2) est le plus rémunérateur, ce qui s'explique principalement par le fait que le rendement commercial et les prix des produits sont meilleurs que dans le cas où l'*ayeb* n'est pas vendu. Mais cet itinéraire technique est uniquement accessible aux producteurs situés à l'intérieur du rayon de collecte de l'*ayeb*. On notera la différence entre l'itinéraire technique "IT 2a", dans lequel le beurre est vendu en beurre de cuisine, et l'itinéraire technique "IT 2b", dans lequel le beurre est vendu à des revendeuses de beurre cosmétique (si le beurre est assez frais). Ce dernier procure un revenu légèrement supérieur.

On note que les coûts de production et de transformation du beurre fermier par les producteurs traditionnels sont assez faibles. Ceci est dû essentiellement à l'utilisation de pâturages naturels et au faible coût du travail en zone rurale. De même, les coûts de commercialisation des circuits traditionnels de collecte de moyenne et longue distance sont assez réduits. De ce fait, la production de beurre sur les hauts plateaux éthiopiens est une activité relativement rentable. Les producteurs ruraux dégagent de cette activité un excédent brut qui est de l'ordre de 0,3 birr/kg de lait produit.

La rentabilité des producteurs ruraux est liée aux faibles coûts de production et à une bonne valorisation du beurre fermier.

Pour les producteurs ruraux qui ont la possibilité de commercialiser le lait auprès d'un atelier, l'excédent brut par litre de lait est légèrement supérieur au revenu de la vente du beurre. Enfin, les producteurs situés à l'intérieur du rayon de collecte de l'*ayeb* et du beurre cosmétique perçoivent un excédent brut laitier beaucoup plus important. Il est égal à plus du double de l'excédent des producteurs plus éloignés qui ne peuvent commercialiser l'*ayeb*.

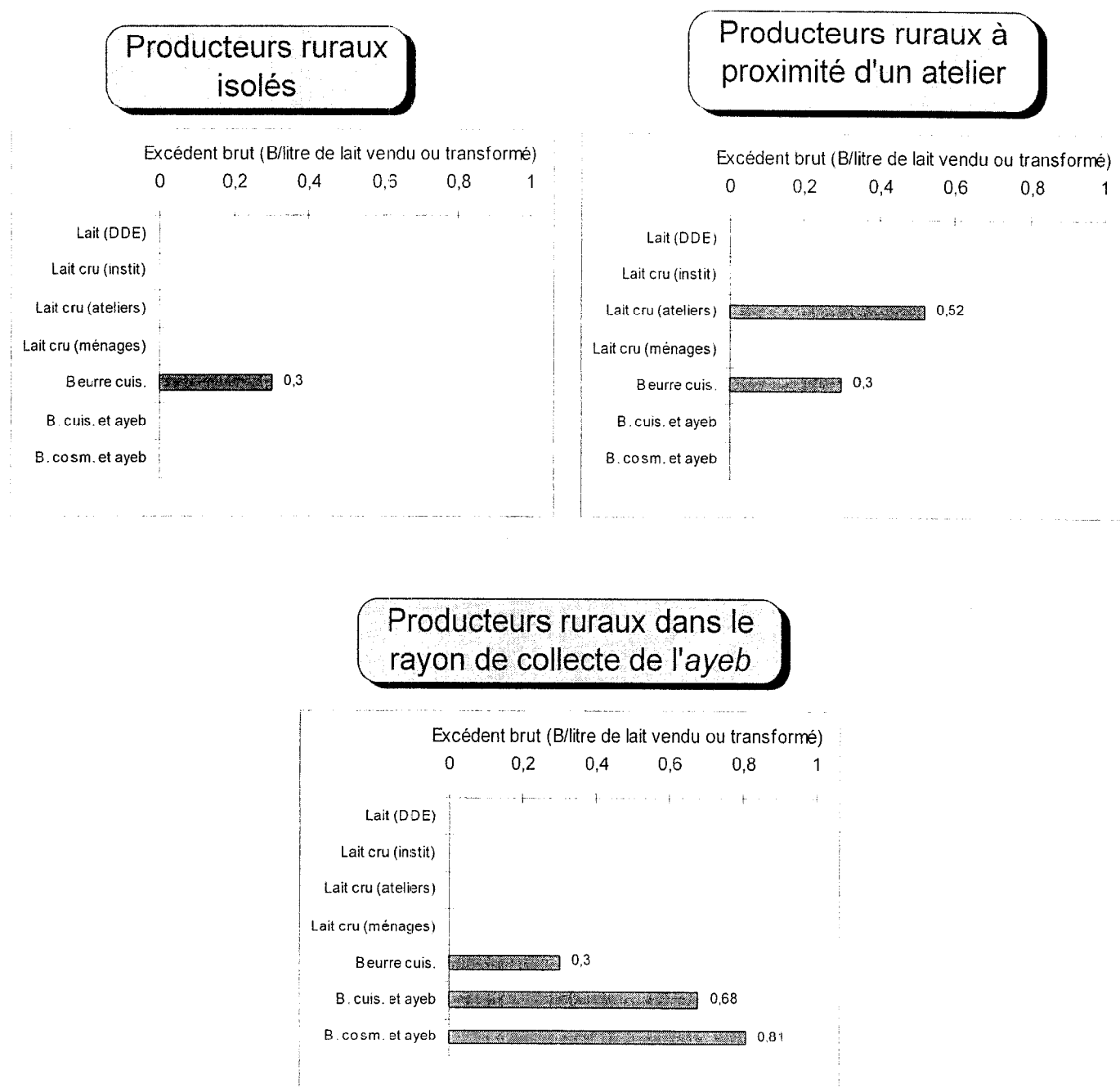


Figure 31 : Excédents bruts estimés pour les producteurs ruraux suivant les itinéraires techniques et débouchés choisis

4.2. La rentabilité du commerce des produits traditionnels

A partir des quantités moyennes commercialisées (annexe 2), on peut calculer les excédents bruts mensuels pour chacun des types d'acteurs de la filière beurre de cuisine. Le Tableau 29 donne les excédents bruts commerciaux en moyenne sur l'année. Il faut rappeler que les excédents nets (profits) doivent être calculés en retranchant aux excédents bruts la rémunération du travail et du capital.

Tableau 29 : Excédents bruts (EB) commerciaux moyens mensuels pour les commerçants de la sous-filière beurre de cuisine

	Collecteurs longue distance	Collecteurs courte distance	Commerçants des entrepôts <i>bārānda</i> (détail)	Détaillantes des marchés urbains
EB commercial (B/kg)	2,05	1,71	1,92	0,2
Quantités commercialisées (kg/mois)	500	500	400	270
			(détail)	(½ gros)
EB mensuel partiel (B/mois)			768	54
EB mensuel total (B/mois)	1025	855	822	276

Source : enquêtes

Les activités de commerce du beurre de cuisine sont donc relativement rentables pour l'ensemble des agents. L'excédent brut est particulièrement élevé pour les collecteurs et les commerçants de gros. Il est beaucoup plus réduit pour les détaillantes. Les gros commerçants opèrent généralement avec un capital élevé. Au contraire, les détaillantes bénéficient souvent de vente à crédit de la part des commerçants de ½ gros. On peut donc penser que l'accès au crédit est déterminant dans la rentabilité de ce commerce. Or, les mécanismes d'accès au crédit sont en majorité informels : ventes à crédit du fournisseur, avances de capital par la famille, tontines. Les *equb* sont des tontines pratiquées en Ethiopie. Elles sont extrêmement développées : tous les commerçants rencontrés étaient membres d'une *equb*. Elles sont en général hebdomadaires.

Par ailleurs, d'après l'annexe 2, les coûts de structure commerciale et les taxes de ces commerçants sont relativement bas, ce qui explique la rentabilité des activités commerciales, en particulier pour les détaillantes et les collecteurs. On peut donc dire que la rentabilité du commerce du beurre de cuisine résulte en grande partie de son organisation *informelle*. Cet enjeu sera discuté et complété dans le chapitre 7.

Dans le commerce du beurre cosmétique et de l'*ayeb*, les excédents bruts commerciaux semblent légèrement inférieurs à ceux des détaillantes de beurre de cuisine (Tableau 30).

Tableau 30 : Excédents bruts (EB) commerciaux moyens mensuels pour les détaillantes de la sous-filière beurre cosmétique et *ayeb*

Activité	Vente de beurre cosmétique	Vente d' <i>ayeb</i>
EB commercial (B/kg)	19	3,42
Quantités commercialisées par mois (kg)	10	15
EB mensuel partiel (B/mois)	190	51,3
EB mensuel total (B/mois)	241,3	

Sources : enquêtes

Les besoins en capital dans ce commerce sont beaucoup plus limités que dans le commerce du beurre de cuisine, puisque les quantités collectées sont assez faibles. Ce commerce est donc beaucoup plus accessible aux acteurs sans ressources. Là aussi, les coûts de commercialisation sont réduits et la rentabilité de ce commerce repose donc en grande partie sur son organisation informelle.

La rentabilité du commerce des produits traditionnels est liée à son organisation informelle.

4.3. La rentabilité des producteurs périurbains

Nous avons défini les producteurs périurbains comme les exploitations susceptibles de commercialiser du lait liquide vers Addis-Abeba grâce aux structures de collecte le long des routes goudronnées. Ils se situent donc dans l'étoile de collecte du lait liquide. En raison de la pression de la ville et notamment de la pression foncière plus forte que pour les producteurs ruraux, les coûts de production en zone périurbaine sont plus élevés qu'en zone rurale.

Or, le prix de vente du lait est assez faible à cause des coûts de transport vers la ville. Comme le montre l'annexe 4, les revenus obtenus sont donc assez similaires à ceux obtenus par les producteurs ruraux.

Il apparaît donc que pour ces producteurs périurbains, la vente de beurre et d'ayeb représente une alternative commerciale plus intéressante que la vente de lait liquide. Cette assertion est en l'occurrence valable pour les petites exploitations périurbaines, pour lesquelles la transformation du lait selon les méthodes traditionnelles est assurée par la main d'oeuvre familiale à un faible coût. Elle n'est au contraire pas valable pour les producteurs de plus grande taille, pour lesquels la main d'oeuvre familiale ne peut assurer la transformation de la totalité du lait produit sur l'exploitation.

La rentabilité des producteurs périurbains de grande taille est liée aux possibilités de commercialisation du lait frais ; celle des petites exploitations est surtout liée aux débouchés en produits traditionnels.

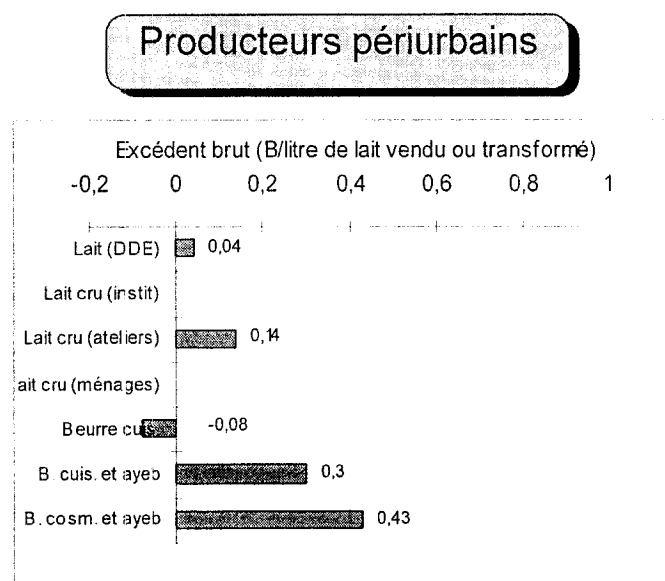


Figure 32 : Excédents bruts estimés pour les producteurs périurbains suivant les itinéraires techniques et débouchés choisis

4.4. La rentabilité des producteurs urbains

L'annexe 4 donne aussi les *revenus* des itinéraires techniques pratiqués par les producteurs laitiers urbains. On notera les différences de revenus entre les ventes de lait réalisées auprès de la DDE (IT 0a), des institutions de restauration (IT 0b), des ateliers (IT 0c) et des ménages (IT 0d).

Pour l'ensemble de ces producteurs qui sont situés à proximité des consommateurs, la vente de lait aux agents privés est plus rémunératrice que la vente de produits traditionnels (beurre et *ayeb*). Ceci est dû principalement (i) au coût élevé du travail qui rend la transformation selon les méthodes traditionnelles coûteuse et (ii) aux coûts élevés de la commercialisation de l'*ayeb* et du beurre cosmétique. Ces deux produits nécessitent en effet d'être commercialisés par un réseau de détaillantes spécialisées.

La rentabilité des producteurs urbains est liée à leur proximité du marché urbain qui leur permet de commercialiser du lait cru.

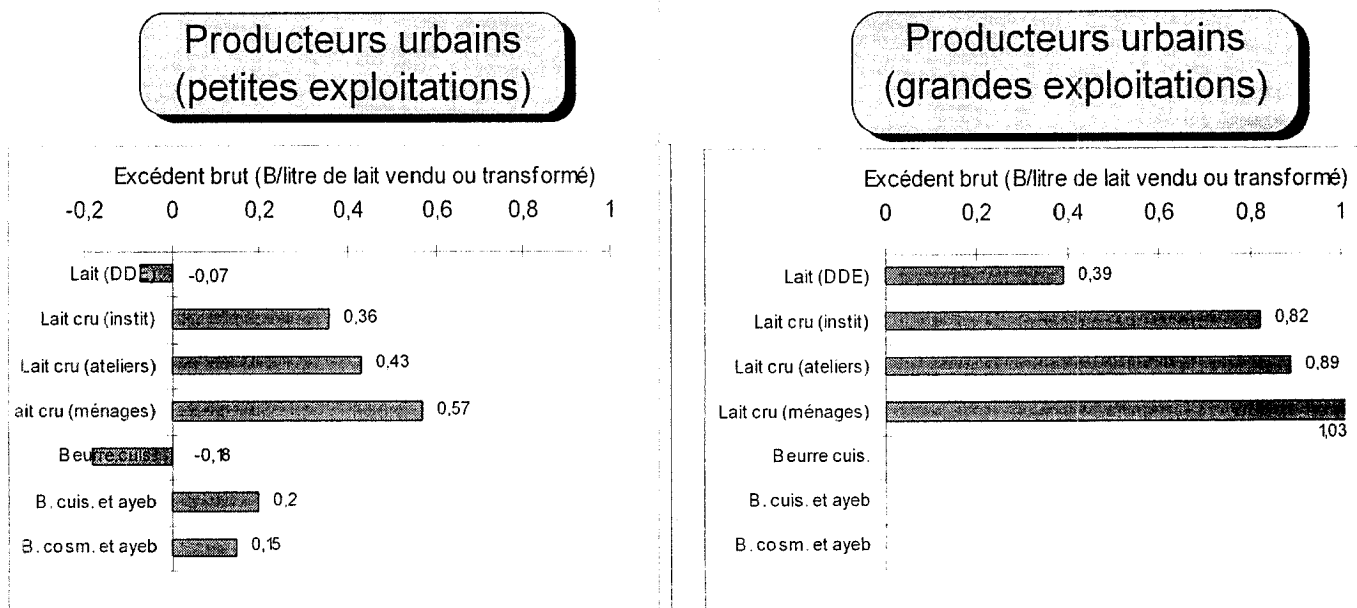


Figure 33 : Excédents bruts estimés pour les producteurs urbains suivant les itinéraires techniques et les débouchés choisis

La vente de lait à la DDE ne représente une alternative intéressante que pour les grosses exploitations urbaines, lorsque celles-ci n'ont pas la possibilité d'accéder à des débouchés privés. Ces grandes exploitations n'ont d'ailleurs pas la possibilité de transformer tout leur lait en produits selon les méthodes traditionnelles. Leur seul débouché est donc le lait cru.

Pendant les périodes de jeûne, lorsque les débouchés en lait se réduisent, les stratégies des producteurs laitiers urbains sont radicalement différentes selon qu'ils sont de grande ou de petite taille. Les grosses exploitations commercialisent préférentiellement leur lait auprès des ateliers de transformation privés ou auprès de la DDE. Le rôle de cette dernière reste donc important, car elle absorbe un afflux saisonnier de lait pendant les longues périodes de jeûne. Les petites exploitations peuvent, elles aussi se tourner vers les ateliers pour écouler leur excédent de lait, mais elles pourront

plus facilement le transformer au sein même de l'unité de production grâce aux méthodes traditionnelles.

4.5. La rentabilité des fermes d'Etat

Les fermes d'Etat vendent leur lait au prix d'achat de la DDE (1 B/l). En raison d'un coût de production élevé, elles dégagent un excédent brut négatif : elles vendent leur lait au tiers du coût de production. Elles ne sont donc pas rentables à cours terme. Cette situation semble s'être accentuée depuis le changement de régime survenu en 1991, puisqu'à partir de cette date, les quantités de lait livrées par ces fermes à la laiterie Shola ont chuté de 60 % (Duteurtre, 1993).

Des visites auprès de quelques fermes ont confirmé cette situation financière peu enviable, mais il semble toutefois qu'il existe des disparités entre fermes. Les choix dans la gestion des troupeaux apparaissent déterminants. D'après les coûts de production donnés par la DDE (Duteurtre, 1993), *certaines fermes d'Etat pourraient même être très proches du seuil de rentabilité*. On pourra se référer à CFD (1996) pour une analyse plus détaillée de la situation des fermes d'Etat. Il reste toutefois des travaux à mener pour mieux comprendre la situation financière des fermes d'Etat. Ce sujet est d'ailleurs d'actualité dans un contexte de privatisation potentielle de ces unités de production.

Certaines fermes d'Etat ne sont pas rentables mais continuent de produire du lait.

On considère que les fermes d'Etat livrent à l'heure actuelle 1,57 millions de birr à la laiterie Shola. En moyenne, les fermes d'Etat absorberaient donc un déficit de l'ordre de 3 millions de birr par an. Nous verrons plus loin si les activités de la laiterie Shola permettent à la DDE de réduire ou non ce déficit des fermes d'Etat.

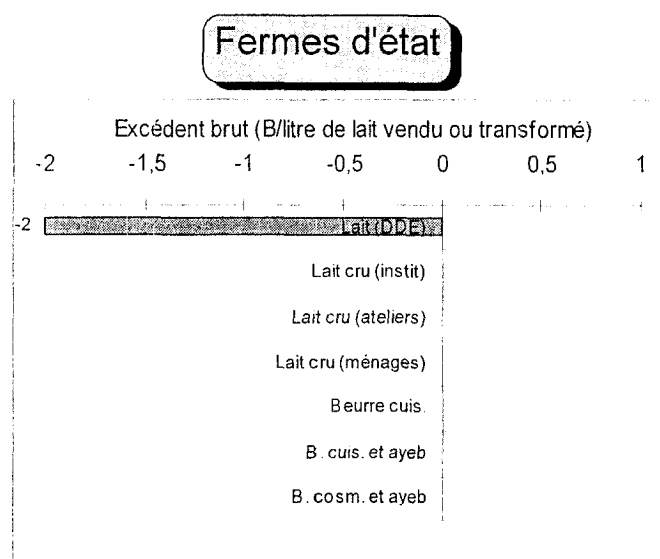


Figure 34 : Excédents bruts estimés des fermes d'Etat

4.6. La rentabilité des ateliers artisanaux

Les ateliers de transformation qui utilisent des techniques artisanales produisent essentiellement des produits traditionnels. Ils ont à peu près accès aux mêmes débouchés que les producteurs ruraux situés à l'intérieur du rayon de collecte du beurre et de l'ayeb. Ils ont donc accès à une assez bonne valorisation de la matière sèche du lait. Ils perçoivent en conséquence des revenus similaires à ceux mentionnés dans l'annexe 4.

Cependant, ces ateliers produisent essentiellement du beurre frais, qui est vendu un peu plus cher que le beurre de cuisine rance. Il faudrait donc majorer le revenu qu'ils tirent de l'itinéraire IT 2 d'un ou deux centimes par litre de lait transformé. Par ailleurs, les ateliers artisanaux qui sont situés à proximité de la ville (dans l'étoile de collecte du lait liquide) ont la possibilité de commercialiser du lait $\frac{1}{2}$ écrémé et du beurre (IT 3). Cet itinéraire technique est particulièrement intéressant en terme de valorisation de la matière sèche, puisque c'est plus de 90 % de la matière sèche du lait de départ qui est commercialisée.

L'évaluation des *excédents bruts* des ateliers artisanaux diffère selon que l'on considère l'un ou l'autre des trois types d'ateliers : les ateliers ruraux, les ateliers urbains producteurs et les ateliers urbains acheteurs. Les comptabilités de ces ateliers diffèrent en effet en particulier sur le coût de la matière première.

La rentabilité des ateliers artisanaux est liée à leur accès à un lait bon marché ainsi qu'à un bon rendement de transformation.

Grâce à leur implantation au sein des bassins de production laitière rurale, les *ateliers ruraux* achètent le lait cru à un prix relativement modeste. Même si les coûts de commercialisation sont un peu plus importants que pour les autres, l'accès à cette matière première bon marché leur permet de dégager de leurs activités un excédent brut assez élevé : la vente de beurre et d'ayeb (IT 2) leur procure un excédent de 0,57 birr/l et la vente de lait $\frac{1}{2}$ écrémé et de beurre (IT 3) un excédent de 0,68 birr/l.

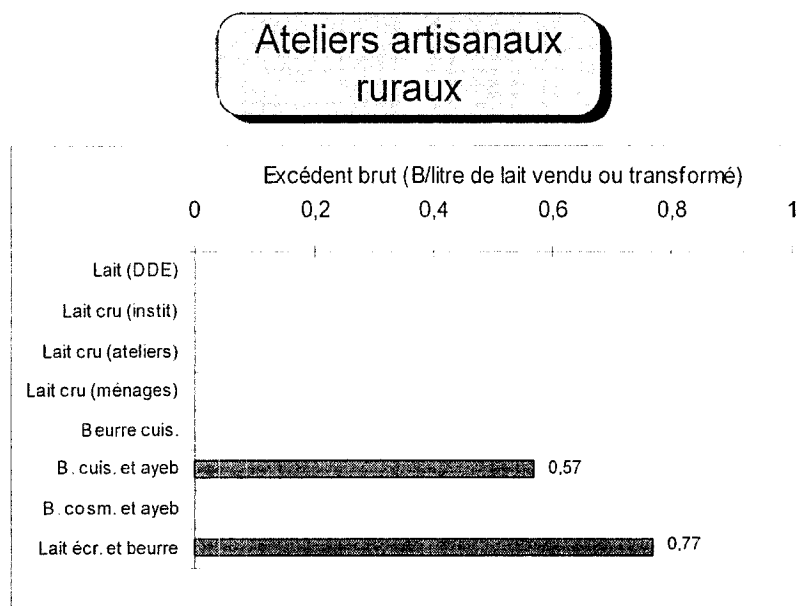


Figure 35 : Excédents bruts estimés des ateliers artisanaux ruraux

Les *ateliers artisanaux urbains qui sont intégrés à des fermes laitières* sont eux aussi très rentables. Ils dégagent un excédent de la vente des mêmes produits qui est très supérieur à celui de la vente de lait cru. En revanche, les *ateliers artisanaux urbains qui doivent acheter leur lait* sont "tout juste" rentables : leur excédent brut par litre de lait est de moins de 0,2 birr/l. Ces ateliers ont donc intérêt à chercher une meilleure valorisation de la matière sèche du lait en fabriquant des produits à plus haute valeur ajoutée comme le fromage italien.

Enfin, en dépit du prix intéressant du beurre cosmétique, il ne semble pas particulièrement intéressant pour les ateliers artisanaux de commercialiser ce produit. Ceci est dû aux coûts élevés de sa commercialisation, puisque le beurre cosmétique est vendu par petites quantités par l'intermédiaires de détaillantes spécialisées. Ce marché paraît d'autre part trop étroit pour absorber la totalité des quantités de beurre produites par ces ateliers. Il est cependant important de noter que la vente de ce produit pourrait être susceptible de dégager un excédent brut élevé pour les ateliers capables de réduire les coûts de sa commercialisation.

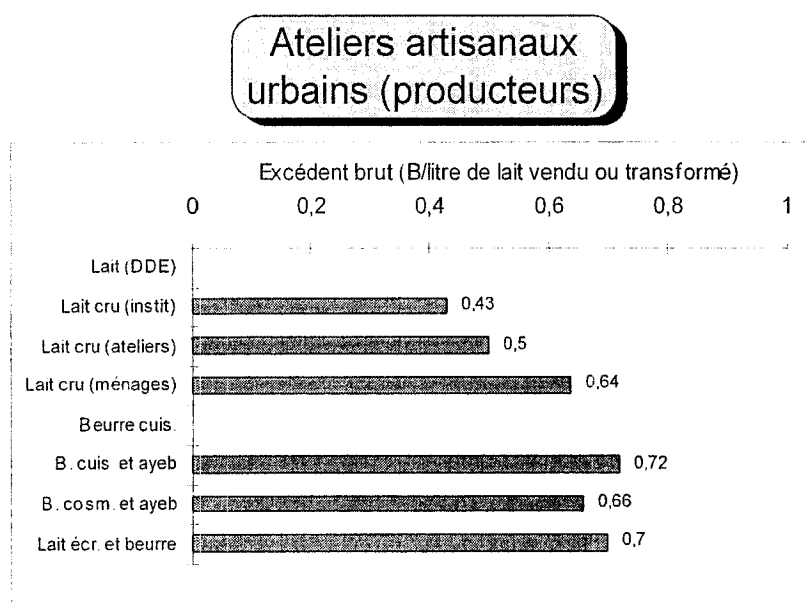


Figure 36 : Excédents bruts estimés des ateliers artisanaux urbains (producteurs)

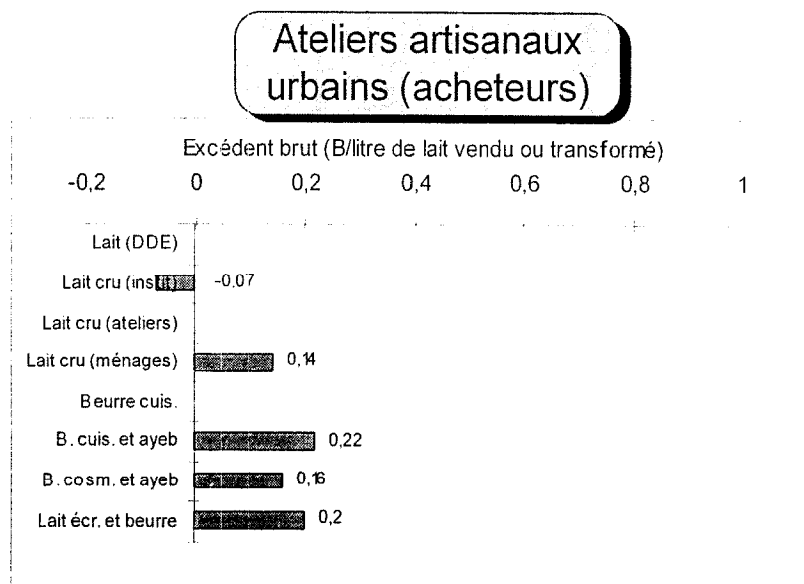


Figure 37 : Excédents bruts estimés des ateliers artisanaux urbains (acheteurs)

4.7. La rentabilité des ateliers modernes

Les ateliers modernes regroupent des mini-laiteries urbaines privées qui fabriquent des produits laitiers de type européen. Les revenus tirés de la vente des produits de type européens sont donnés dans l'annexe 4 ci-jointe. Ces revenus sont très élevés en raison (i) de la bonne valorisation de la matière sèche du lait par les procédés modernes et (ii) du prix de vente de ces produits de luxe.

Les coûts de production des ateliers privés modernes étant assez élevés, ils perçoivent un excédent brut assez faible de la vente de lait $\frac{1}{2}$ écrémé et de beurre pasteurisé. Par contre, la vente des produits "de luxe" (que sont les fromages italiens, la crème fraîche et les yaourts) procure à ces ateliers un excédent brut beaucoup plus élevé. La rentabilité des ateliers modernes est donc très fortement liée à leur capacité technique à diversifier leur gamme de produits et à fabriquer des produits de luxe. Leur choix de production correspond donc à une stratégie de *différenciation* des produits. D'ailleurs, certains ateliers modernes proposent des produits originaux (bleu d'Addis, par exemple) qui sont vendus à des prix extrêmement élevés, ce qui confère à ces ateliers "de luxe" une rentabilité exceptionnelle.

La rentabilité des ateliers modernes tient à la bonne valorisation des produits laitiers modernes et à leurs stratégies de différenciation.

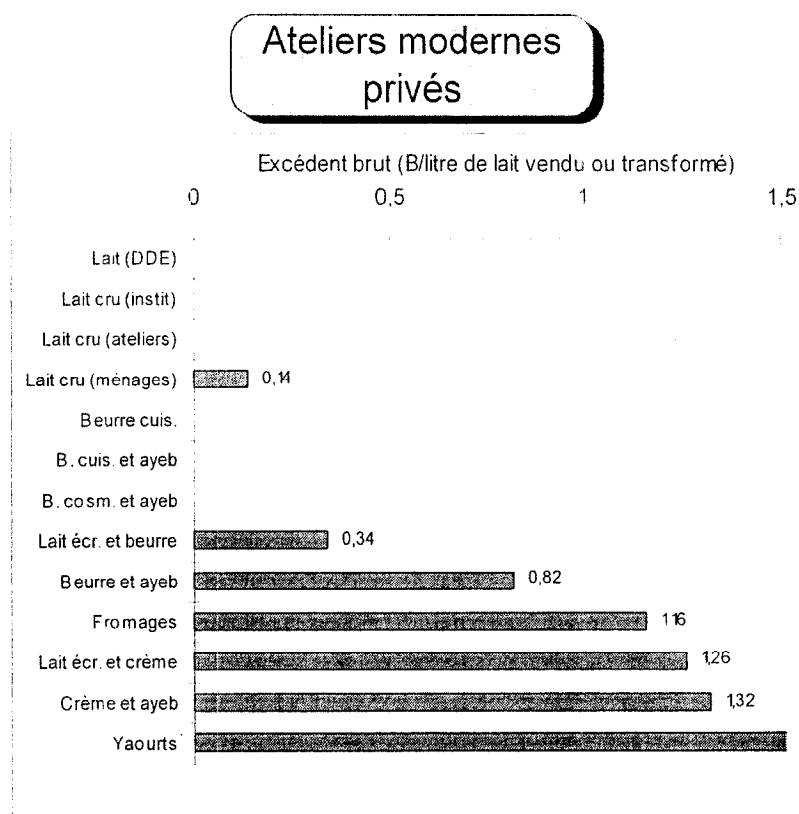


Figure 38 : Excédents bruts estimés des ateliers modernes privés

4.8. Le "cas" de la laiterie Shola

La laiterie Shola possède par contre une structure de coûts beaucoup plus lourde, liée à une *surcapacité* de la laiterie, surtout depuis l'arrêt du projet Ethiopia 2 500 du Programme Alimentaire Mondial. Les installations sont, à l'heure actuelle, utilisées au quart de la capacité de l'usine. Par ailleurs, la gestion (administrée) de la laiterie est subordonnée, comme nous l'avons vu, à des *choix politiques* en faveur des consommateurs à faible pouvoir d'achat. Ce qui l'oblige à vendre ses produits (notamment le lait, le beurre et le yaourt) à un prix inférieur au prix des concurrents privés. De plus, les grandes quantités de lait traitées par l'usine la contraignent à choisir des itinéraires techniques qui valorisent la totalité de la matière sèche du lait. Le *petit lait* n'est en effet pas utilisé par la laiterie et l'usine ne peut donc se permettre de produire des quantités trop grandes de ces déchets industriels³⁸. C'est ce qui explique que seuls les itinéraires techniques produisant du lait ½ écrémé (IT 3, IT 6) et du yaourt (IT 8) aient été privilégiés dans les dernières années³⁹. Enfin, la souplesse de fabrication de la laiterie et les choix des itinéraires techniques sont limités par le *mauvais Etat du matériel* : il arrive qu'une machine soit hors d'usage, interdisant du même coup la valorisation optimale de la matière sèche du lait et conduisant à des *pertes*.

³⁸ On utilise le terme *petit lait* pour parler des sous-produits des laiteries qui ne sont pas valorisés sous la forme de produits laitiers. Il peut s'agir selon les cas de babeurre, de lactosérum, ou de sérum de fromagerie. En laiterie industrielle, le *petit lait* est en général valorisé dans l'alimentation animale (élevages intensifs de cochons par exemple) ou par la fabrication de caséine (Vatin, 1990).

³⁹ Les données diffusées par la DDE et citées par Pronk et Abiye (1990) montrent que seuls les itinéraires techniques 3, 6 et 8 ont été suivis dans les années quatre-vingt. La fabrication de fromage n'est réalisée qu'en période de baisse très forte de la consommation (périodes de jeûne), lorsqu'il existe de réels risques de mévente du lait pasteurisé.

La surcapacité des installations, le rôle social de la laiterie, l'absence de débouchés pour le petit lait et le mauvais état du matériel sont donc les quatre facteurs principalement responsables de la faible rentabilité de la laiterie Shola. Ils expriment les limites d'une gestion "administrée" de la laiterie. Les estimations conduisent d'ailleurs à mettre en évidence des excédents bruts négatifs. Toutefois, il faut constater une augmentation récente des prix de vente de la laiterie. Le lait pasteurisé était par exemple vendu en avril 1998 (après les enquêtes) à 2,1 B/l dans les centres de distributions de la DDE. Cette augmentation pourrait conduire la laiterie à opérer *au dessus* du seuil de rentabilité.

Le déficit de la laiterie, couplé au déficit des fermes d'Etat, rend le fonctionnement de la DDE extrêmement dépendant de sa tutelle. Selon un interview du directeur général de la laiterie publié dans le journal local "The Monitor" (édition du 11 décembre 1997), les dettes cumulées de la DDE atteignaient fin 1997 la somme de 50 millions de birr. Le même interview précise que ce déficit aurait d'ailleurs augmenté de 3 millions de birr/an dans les dernières années, sauf en 1996/97 où il aurait pu être réduit à 1,3 millions de birr. Selon la DDE, ces dettes élevées ainsi que l'obsolescence de l'équipement sont les deux principaux facteurs qui ont retardé la privatisation de l'usine Shola.

La laiterie Shola semble donc être à la limite de la rentabilité, en raison de sa gestion "administrée".

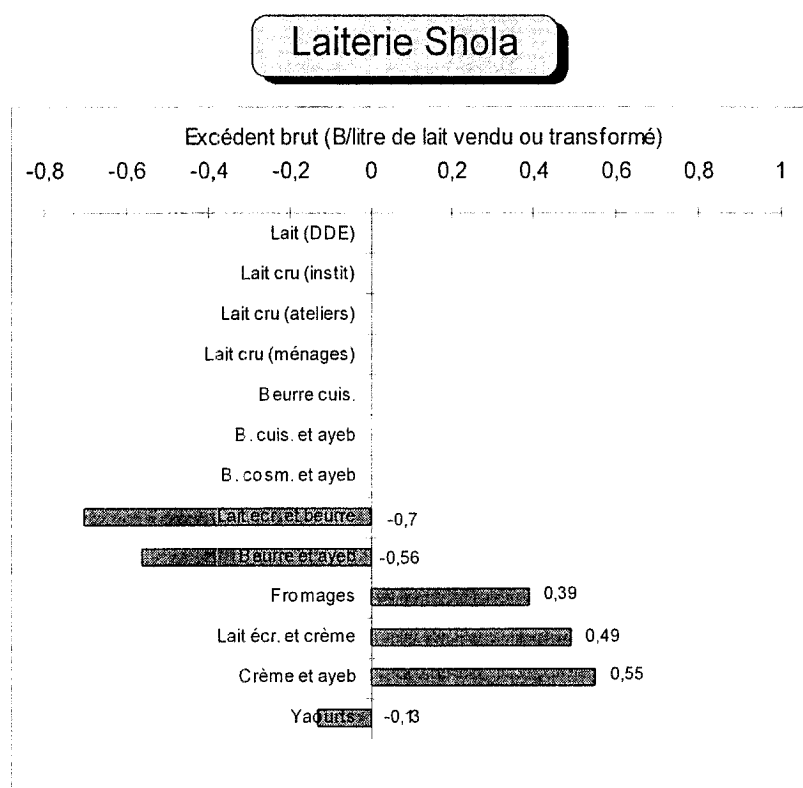


Figure 39 : Excédents bruts estimés pour la laiterie Shola

4.9. La rentabilité du commerce des produits importés

Les prix relevés dans les épiceries montrent que les produits importés sont extrêmement chers. Nous avons vu que la poudre de lait était vendue à un prix de détail de 64,2 B/kg soit 8,4 B/kg EL. Ce prix de détail correspond au quadruple du prix à parité d'importation. Les protection

douanières sont pourtant assez limitées puisque les taxes à l'importation de la poudre de lait ne sont que de 10 % (Staal et Shapiro, 1996). Les marges commerciales apparaissent donc très élevées. Il est très probable qu'elles soient prélevées par les importateurs de gros comme c'est le cas dans d'autres pays d'Afrique subsaharienne (Centres, 1995). Mais il semble aussi qu'elles soient prélevées en partie par le commerce de détail, comme l'indique la grande variabilité des prix suivant les lieux de vente : l'écart-type à la moyenne des 79 relevés de prix au détail de ce produit est de 16 B/kg.

Le beurre de table importé est aussi vendu à un prix très élevé (51,5 B/kg, soit 7,8 B/kg EL). On trouve à certaines périodes de l'année des fromages importés d'Italie ou de France. Ces fromages sont commercialisés par une épicerie qui est spécialisée dans l'importation et la vente des produits de luxe. Ils sont vendus au détail à plus de 300 B/kg, soit dix fois plus cher que le *formaggio* local. Mais pour ces produits frais, les coûts de transport et de commercialisation sont assez élevés. Ces produits sont, par exemple, acheminés en avion d'Europe, du Kenya ou d'Afrique du Sud, et doivent être conservés au froid.

L'huile de beurre importée est commercialisée à un prix de détail d'environ 53 B/kg (6,6 B/kg EL), c'est-à-dire le double du prix du beurre local de cuisine. Ce prix élevé s'explique en partie par les taxes à l'importation qui sont de 75 % pour le beurre (Staal et Shapiro, 1996). Cette *protection douanière* explique que ce produit ne soit pas vendu en très grande quantité à Addis-Abeba. Il s'agit ici de l'huile de beurre d'origine *animale*, c'est-à-dire du véritable butteroil.

Nous verrons dans le chapitre 6 qu'il n'en est pas de même des matières grasses *végétales* : margarine et huile de beurre végétale. Mais ces produits ne sont pas des produits laitiers. Ils n'ont donc pas été étudiés ici. Les mécanismes de substitution des matières grasses animales par les matières grasses végétales ne peuvent être compris que grâce à l'étude des modes de consommation. Les prix de ces produits sont donc discutés dans le chapitre 5.

Alors que jusqu'au début des années quatre-vingt-dix le gros des importations était constitué de matières premières bon marché utilisées par la laiterie gouvernementale, il s'agit aujourd'hui de produits très chers vendus au détail. On constate donc un changement radical dans le profil des importations laitières consommées à Addis-Abeba. Ces produits sont aujourd'hui en majorité des produits de luxe. L'arrêt de l'aide alimentaire, les taxes d'importation sur le beurre et le développement des épiceries vendant des produits de luxe semblent être les principales causes de ce revirement.

Le commerce des produits importés semble donc être une activité hautement rentable, en raison d'une très bonne valorisation de ces produits sur le marché des produits de luxe.

L'étude des revenus et des profits dans la filière est donc riche d'enseignements. Même si la méthode utilisée ici ne prend pas en compte ni les frais financiers ni la rémunération du travail et du capital, elle permet de mieux comprendre les facteurs de la compétitivité prix des différents agents de la filière. En particulier, cette étude révèle la complexité de la filière et la diversité des modes de rentabilité.

5. La complexité de la filière et la diversité des modes de rentabilité

Pour comprendre la diversité des modes de rentabilité, il faut souligner l'importance des activités complémentaires, la complexité des circuits commerciaux et la diversité des techniques utilisées. On montre alors que les rentabilités de chacun des types d'acteur repose sur des avantages comparatifs différents.

5.1. Les revenus complémentaires

En premier lieu, la rentabilité des acteurs économiques de la filière est liée à la *complémentarité des revenus non laitiers*. En d'autres termes, on peut dire que les excédents bruts *laitiers* correspondent à seulement une partie des excédents bruts *totaux* pour les unités pluri-actives. C'est le cas pour les producteurs ruraux, pour les petits producteurs urbains et périurbains, et pour les commerçants.

La pluri-activité des *producteurs ruraux* leur permet de percevoir des revenus complémentaires aux revenus laitiers. Ces revenus servent alors à la couverture des besoins de la famille. Du coup, l'activité laitière peut être pratiquée de manière saisonnière, c'est-à-dire lorsque les prix du marché sont en dessus des coûts de production. La rentabilité laitière *ne conditionne pas la survie de l'exploitation*. Elle est un appoint qui permet cependant de faire face aux besoins ménagers les plus urgents pour les exploitations rurales. Ce revenu d'appoint est d'autant plus crucial que ces exploitations sont en général *extrêmement pauvres* (Gallais, 1989).

Les petits producteurs urbains et périurbains possèdent aussi la plupart du temps une activité complémentaire qui leur permet de ne pas dépendre uniquement des revenus laitiers. Mais ces activités complémentaires sont plus liées aux opportunités d'emploi du milieu urbain qu'à des modes d'exploitation agricoles complexes.

Enfin, les commerçants de produits laitiers possèdent aussi des activités diversifiées : les détaillantes vendent par exemple des épices, des oeufs, ou d'autres marchandises. Les négociants de beurre de cuisine sont en général impliqués dans le commerce du miel. Et les épiceries proposent en plus des produits laitiers européens toute une gamme d'autres produits.

Cette diversité des activités confère aux acteurs concernés une capacité de diversifier leur revenus, ce qui se traduit : (i) par le fait que des structures de petite taille puissent être viables à condition qu'elles pratiquent des activités de complément ; (ii) par le fait que l'activité laitière puisse être pratiquée par un grand nombre d'acteurs de manière saisonnière.

On comprend que les unités laitières spécialisées soient de taille importante et pratiquent cette activité tout le long de l'année. C'est le cas des fermes d'Etat, des producteurs urbains de grosse taille, des ateliers privés et de la laiterie Shola. Ces acteurs sont donc beaucoup plus facilement soumis aux risques de mévente. C'est un des facteurs qui explique *l'intégration de la production et de la transformation* dans le secteur laitier moderne.

Mais la complémentarité des activités des producteurs ruraux ne joue pas seulement sur la diversité de leurs revenus. Elle joue aussi fortement sur les coûts de production du lait.

5.2. Les revenus réels et les revenus monétaires : l'élasticité sociale des producteurs ruraux

Sur les exploitations des hauts plateaux, les produits et les ressources de chacune des activités sont *mises en commun* : lorsqu'il est adulte le veau issu de la vache laitière sert de boeuf de labour ; les résidus de récoltes sont utilisés dans l'alimentation de la vache laitière ; le travail de traite sert à la fois pour l'alimentation de la famille et pour la production de beurre, etc. (Gryseels et Anderson, 1983)

De ce fait, les ressources ne sont pas toutes achetées, monétarisées. Par exemple, le travail lié au gardiennage des vaches laitières n'est pas rémunéré. L'utilisation des sous-produits agricoles n'est pas facturée. Dans certains cas, l'accès au pâturage n'est pas non plus monétarisé, etc. On exprime cette caractéristique des systèmes de production en disant que le *coût monétaire* est inférieur au *coût réel* de production. De ce fait, les systèmes de production ruraux sont capables de commercialiser le beurre à un *prix inférieur au coût réel*. Ce qui leur confère une certaine *élasticité sociale* (Allaya, 1992). Cette capacité leur donne un avantage compétitif certain sur les ateliers de transformation artisanaux pour qui les ressources (matière première, capital, travail) sont quasiment toutes monétarisées.

Les économistes ruraux ont montré dans d'autres situations *"le rôle essentiel de la récolte et le rôle secondaire du coût dans la formation des prix agricoles. Les prix agricoles sont des "prix de marché" qui dépendent donc de tous les facteurs qui agissent directement sur le marché : les quantités offertes (...) et demandées (...), la structure des marchés et les rapports de force, l'intervention de l'Etat. (...) Si les prix agricoles tombent au-dessous du coût réel, la différence est absorbée par la réduction du revenu des agriculteurs, sans que la reproduction sociale du mode de production soit nécessairement mise en cause. Mais si cette situation devient durable, il en résulte une paupérisation relative des agriculteurs. (...) [C'est ce] qui explique que des distorsions peuvent apparaître durablement entre les prix et les coûts agricoles réels"*. (Allaya, 1992, p. 86).

Nous avons vu que la littérature donne un coût de production du beurre par les producteurs ruraux d'altitude de 0,65 B/litre de lait transformé. Ce coût de production équivaut à un coût de 14,3 B/kg de beurre. Il apparaît donc que les prix actuels sont supérieurs aux coûts de production réels. Mais ces affirmations demandent à être confirmées par des recherches plus approfondies sur les coûts de production.

La situation est bien différente pour les ateliers de transformation artisanaux et modernes. Comme le rappelle Allaya (1992, p. 86), *"dans les secteurs capitalisés, de telles distorsions [entre le coût réel et le prix de vente] ne sauraient être durables : si les prix des produits ne sont pas supérieurs aux coûts, lesquels intègrent la série des prix des matières et activités qui les composent, les entreprises sont mises en faillite."* On parle alors de *"prix de coûts"* dans le secteur de la transformation par opposition aux *"prix de marché"* rencontrés dans le secteur agricole.

La principale caractéristique du prix du beurre fermier est sa saisonnalité. Les prix du lait et des produits modernes sont au contraire assez stables d'une saison à l'autre.

Les facteurs qui déterminent les coûts des produits fermiers semblent donc très différents des facteurs qui déterminent les coûts des produits fabriqués par les ateliers. L'élasticité sociale des producteurs ruraux leur permet notamment d'être capable de vendre le beurre à un prix inférieur au

coût de production réel, ce qui n'est pas le cas du secteur moderne. Il semble cependant que le prix actuel du beurre soit supérieur au coût réel de production.

Ces remarques amènent à discuter de l'enjeu des marges réalisés par les ateliers et les commerçants.

5.3. A qui va l'argent du beurre ? Marges commerciales et marges des ateliers

Les marges commerciales rencontrées dans les sous-filières traditionnelles sont très variables : elles sont relativement élevées dans les circuits de commercialisation du beurre cosmétique et de l'*ayeb*, mais sont relativement modérées dans les circuits de vente du beurre de cuisine.

Dans la sous-filière beurre de cuisine, le grand nombre d'intermédiaires pourrait donner à penser que l'on est en présence de circuits commerciaux défavorables au producteur. Or, les suivis des prix montrent que la marge brute commerciale moyenne est de moins de 20 % du prix de vente au consommateur. Ainsi, sur les 150 millions de birr que représente le chiffre d'affaires de la vente du beurre de cuisine, près de 120 millions sont perçus par les producteurs ruraux isolés des hauts plateaux éthiopiens. Ce chiffre d'affaires équivaut à la valeur des exportations de cuir et peaux, deuxième poste d'exportations du pays après le café (Dejene Aredo et Mulat Demeke, 1995).

Dans la sous-filière beurre cosmétique et *ayeb*, le nombre d'intermédiaires est très réduit. Les circuits de commercialisation sont courts. Pourtant, les marges brutes de commercialisation sont extrêmement élevées puisqu'elles représentent environ 50 % du prix de vente au consommateur. De ce fait, sur les 22 millions de birr que constitue le chiffre d'affaires de cette sous-filière, la moitié serait absorbée par le commerce. Une partie de cette valeur ajoutée commerciale serait d'ailleurs récupérée par les producteurs venus eux-mêmes commercialiser leurs produits sur les marchés urbains.

Dans la sous-filière produits de type européen (hors importations), il faut estimer les marges perçues par les ateliers modernes de transformation à un peu plus de 50 % du revenu final, puisque les coûts de transformation sont élevés. Le chiffre d'affaires de la sous-filière (hors importations) est d'environ 13 millions de birr. La valeur ajoutée brute de la laiterie Shola et des autres ateliers est donc d'environ 7 millions de birr. Pour les importations, nos résultats ne permettent pas de conclure sur l'importance des marges commerciales.

Dans la sous-filière lait liquide, les ventes sont effectuées à 75 % directement des producteurs aux consommateurs. Pour les 25 % restant, les marges restent faibles puisqu'on a affaire soit à des livreurs soit à des ateliers qui commercialisent du lait demi-écrémé, sous-produit de la fabrication d'autres produits. Les marges commerciales sont donc globalement assez réduites dans la sous-filière. Le chiffre d'affaires de 44 millions correspond donc presque en totalité à la valeur ajoutée brute réalisée par les producteurs de lait cru.

Pour les ateliers artisanaux ruraux, les marges de transformation et de commercialisation sont elles aussi assez élevées. La marge brute des ateliers représente 40 % du prix de vente des produits. Mais on constate que les revenus perçus par les producteurs sont supérieurs à ceux qu'ils perçoivent par la vente du beurre hors atelier. En fait, les ateliers permettent une bonne valorisation commerciale du lait produit, ce qui leur confère une forte rentabilité, sans pour autant réduire les marges prélevées par les producteurs par rapport à la vente de beurre fermier.

En fin de compte, il apparaît donc que *l'argent du beurre* revient en grande partie au producteur, en particulier dans les sous-filières traditionnelles où le beurre est fabriqué par les paysans eux-mêmes. Les marges commerciales dans ces filières sont en effet réduites, sauf pour le commerce du beurre cosmétique et de *l'ayeb*.

Il semble de plus que la vente du lait cru à des ateliers ne conduise pas les fermiers à "perdre" l'argent du beurre qu'ils auraient pu percevoir par la vente du beurre fermier. Au contraire, puisque les ateliers artisanaux valorisent mieux la matière sèche laitière sur le marché d'Addis-Abeba, ils dégagent une meilleure valeur ajoutée pour la filière. Les revenus de la vente du lait apparaissent de ce fait au moins égaux à ceux apportés par la vente du beurre traditionnel.

Cette meilleure valorisation de la matière sèche laitière par les ateliers met en relief l'importance de la technique et du savoir-faire.

5.4. L'importance de la technique et du savoir-faire

De nombreux auteurs soulignent l'importance des techniques de production dans les performances économiques des exploitations laitières (voir les travaux de l'ILRI à ce sujet). Il apparaît d'après les lignes qui précèdent que les *techniques de transformation* sont elles aussi un facteur déterminant de la rentabilité des acteurs de la filière.

L'étude comptable de la filière montre que les ateliers qui maîtrisent des *techniques de transformation modernes* dégagent un excédent brut élevé. Ceux qui maîtrisent des *techniques artisanales* sont eux aussi très rentables, à condition qu'ils produisent du lait ou l'achètent à un prix raisonnable. Mais les techniques artisanales ne permettent pas de fabriquer des produits à aussi forte valeur ajoutée que les produits modernes. La comparaison des excédents bruts et des revenus dégagés par les techniques traditionnelles, artisanales et modernes est donnée dans la Figure 40 ci-dessous. Les chiffres donnés pour les techniques traditionnelles sont ceux des producteurs de beurre de cuisine situés hors du rayon de collecte de l'ayeb. Les données relatives aux techniques artisanales sont celles des ateliers ruraux. Enfin, les performances des techniques modernes ont été obtenues en faisant la moyenne des itinéraires techniques pratiqués par les ateliers modernes privés. On a aussi mentionné les quantités de lait traitées par jour pour chacune des techniques de transformation.

c'est-à-dire que les rapports de prix leur sont favorables. On peut donc s'attendre à ce que leur activité soit stable sur le court terme, ou puisse même croître en valeur absolue.

Les *acteurs qui dégagent* un bénéfice important sont les grandes exploitations urbaines, les ateliers ruraux, les ateliers artisanaux urbains qui produisent leur matière première et les ateliers modernes privés. Tous ces acteurs représentent des activités économiques dynamiques pour lesquelles les rapports de prix sont très favorables. On peut donc s'attendre à ce que ces activités se développent à une vitesse importante dans le court terme.

Activités "de gros revenus"	Activités "de moyens revenus"	Activités de "petits revenus"	Activités "en déficit"
Producteurs ruraux situés à moins de 80 km	Producteurs ruraux d'alt. situés jusqu'à 600 km	Détaillantes beurre de cuis.	
Ateliers ruraux	Producteurs périurbains	Détaillante beurre cosm.	Fermes d'Etat
Ateliers modernes	Petits producteurs urbains	Ateliers artisanaux urbains	Laiterie Shola
Prod. urbains de g. taille	Négociants de beurre	acheteurs	
Importateurs			

En conclusion, il faut noter que la filière d'approvisionnement en produits laitiers est composée des éléments suivants, par ordre d'importance en terme de parts de marché :

1. une sous-filière *traditionnelle* en progression ; la rentabilité de cette sous-filière est liée à des coûts de production très réduits, ainsi qu'à une bonne *valorisation* du beurre rance sur le marché d'Addis-Abeba ; les éléments les plus dynamiques de cette filière sont ceux qui sont susceptibles de commercialiser de l'*ayeb* en plus du beurre ;

2. une sous-filière *lait liquide* rentable avec des éléments dynamiques, (gros producteurs) ; sa rentabilité est liée à la *proximité* entre les unités de production et les consommateurs ;

3. une sous-filière *produits de type européen* très dynamique et en modernisation, malgré un secteur étatique globalement en déficit ; La rentabilité de cette sous-filière est liée à une bonne *valorisation* du lait sous forme de produits de luxe malgré des coûts élevés ; cette sous-filière commercialise aussi des produits importés de luxe ;

4. des *acteurs émergents dynamiques* : les ateliers ruraux ; leur rentabilité est liée aux faibles coûts de production du lait en zone rurale ainsi qu'à une bonne *valorisation* des produits traditionnels sur le marché d'Addis-Abeba.

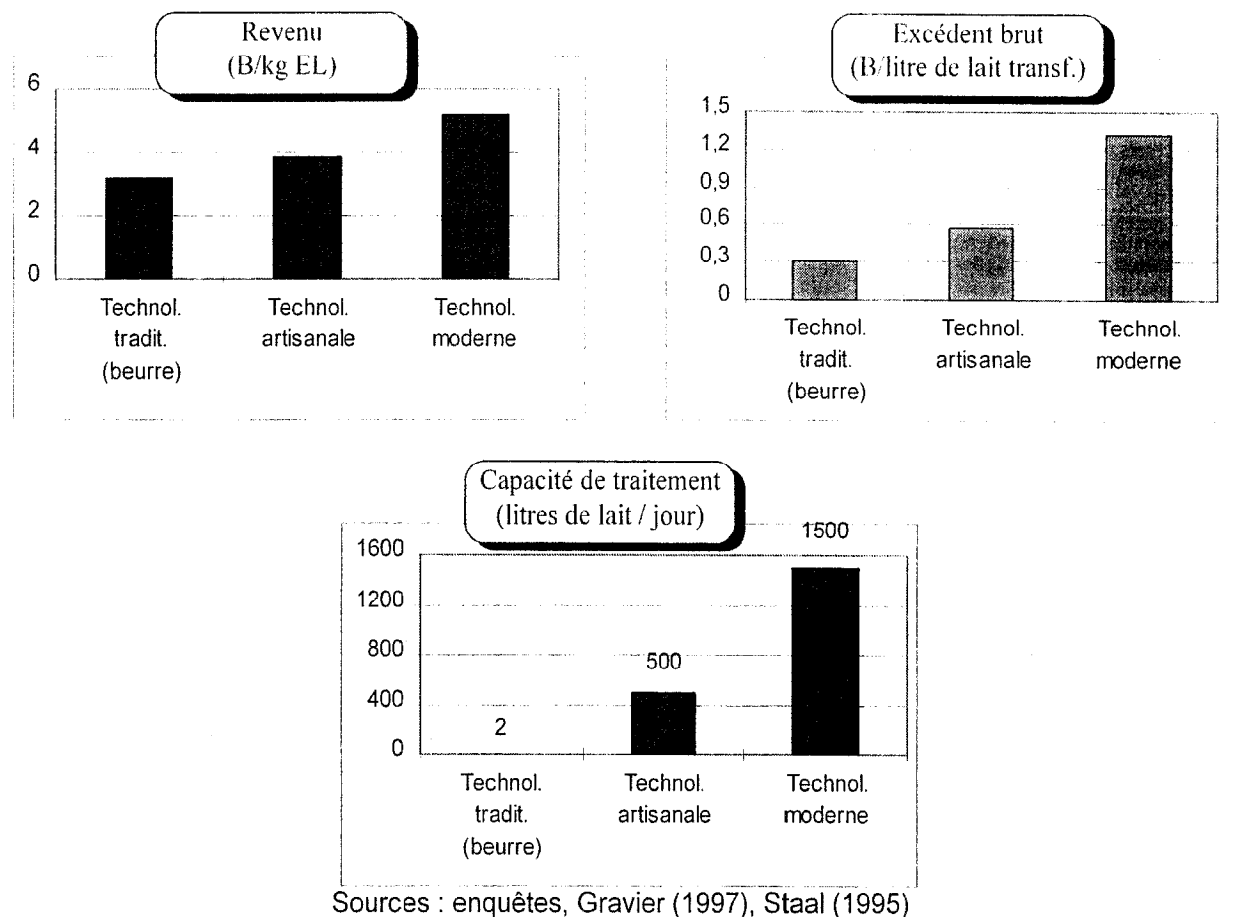


Figure 40 : Performance techniques et économiques des transformateurs de la filière selon les techniques utilisées

Puisque les itinéraires techniques modernes ou artisanaux sont mis en oeuvre par des acteurs possédant le savoir-faire correspondant, la question de la *formation* apparaît cruciale. L'accès au *crédit* et la *disponibilité des équipements* se révèlent des questions tout aussi importantes. Ces questions seront abordées dans les chapitres de conclusion. On peut toutefois noter :

1. que la *maîtrise des techniques de transformation* semble déterminante dans la compétitivité des différents systèmes de production ;
2. qu'il existe des *barrières à l'entrée* pour la mise en place de ces techniques améliorées, et que la formation semble une des barrières - mais pas la seule - ;
3. que la *modernisation du secteur laitier* résulte en majorité du dynamisme des nouveaux acteurs de l'étoile laitière ; seuls les ateliers ruraux permettent la diffusion des gains de productivité en milieu rural.

Cette approche en terme de technique ébauche le bilan de la rentabilité des activités de la filière. Ce bilan est présenté ci-dessous.

5.5. Rentabilité et dynamique des activités dans la filière

La Figure 41 donne les excédents bruts moyens retenus pour chacun des types d'acteurs de la filière.

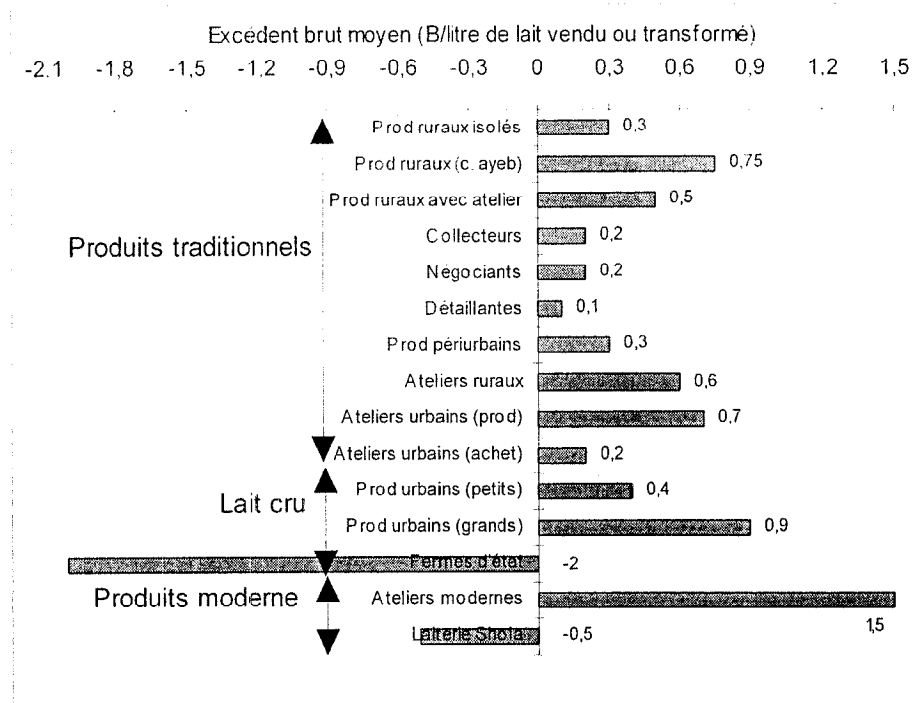


Figure 41 : Excédents bruts moyens des acteurs de la filière

D'après les chiffres retenus ici, on peut classer les formes de production laitière à l'oeuvre dans la filière en trois catégories : les acteurs déficitaires ($EB \leq 0$); les acteurs rentables ($0 < EB \leq 0,6$); et les acteurs qui dégagent un bénéfice important ($0,6 < EB$).

Les *acteurs déficitaires* sont les fermes d'Etat et la laiterie Shola. On peut donc dire que les forces de la concurrence sur le marché d'Addis-Abeba sont défavorables au secteur formel et que ce dernier est donc en perte de vitesse. Sur le moyen terme, pourtant, on constate une relative stagnation des activités. Il apparaît donc ici que des facteurs hors-prix sont probablement en jeu, ce qui expliquerait la survivance de la DDE. Ces facteurs hors-prix sont liés, comme nous l'avons vu, à une volonté politique de conserver la DDE malgré ses dettes élevées.

Les ateliers urbains artisanaux acheteurs sont à *la limite de la rentabilité*. Il est donc fort probable qu'ils soient amenés à réorienter leur activité. On observe en effet qu'ils se modernisent et se mettent à produire du fromage italien et d'autres produits de type européen. On observe aussi que certains ont cessé leur activité.

Le commerce du beurre cosmétique et de l'ayeb représente aussi une activité *tout juste rentable*, tout comme l'activité de détaillante de beurre. Mais il emploie de la main d'oeuvre féminine urbaine non qualifiée pour qui le marché du travail est peu ouvert. Il est donc très probable que cette activité survive dans le court terme, en absence d'amélioration très nette du marché de l'emploi de la capitale.

Les *acteurs rentables* sont les producteurs ruraux et périurbains, ainsi que les commerçants de beurre de cuisine. Tous ces acteurs sont compétitifs (au niveau prix) sur le marché d'Addis-Abeba,

L'étude comptable de la filière permet donc d'élaborer quelques conclusions sur la compétitivité prix des différents acteurs de la filières. Le dynamisme du secteur laitier intensif de la ceinture laitière (en périphérie proche) a notamment été souligné. Mais il a aussi été montré que l'approvisionnement en beurre fermier d'origine rurale semblait rentable et donc très probablement en progression. Il a aussi été souligné que les ateliers artisanaux ruraux privés présentaient des signes d'un dynamisme très fort du développement laitier en milieu rural, surtout dans les régions où la production laitière était traditionnellement importante.

Enfin, il a été montré qu'il existait une réelle concurrence entre les différents systèmes de production. Cette concurrence concerne en premier lieu l'approvisionnement en beurre de la capitale puisque sont consommés à Addis-Abeba du beurre importé, du beurre fabriqué dans les ateliers urbains et du beurre fermier. Mais la concurrence concerne aussi l'approvisionnement des laiteries en lait liquide puisque les ateliers utilisent du lait d'origine rurale, du lait d'origine périurbaine et de la poudre importée.

5.6. Les limites de l'approche comptable : une vision qui reste à court terme

Le raisonnement qui vient d'être suivi doit être modéré par les hypothèses qui ont jalonné le discours. Il comprend des marges d'erreur liées : (i) à l'inflation entre 1993 et 1997 ; (ii) aux approximations réalisées dans l'évaluation des coûts, et en particulier à la petite taille de la population étudiée ; (iii), à la petite taille des échantillons choisis pour les relevés de prix des produits européens.

Mais surtout, l'analyse de la comptabilité de la filière s'est faite sur la base de l'observation des acteurs pendant un temps court (mars 1996 - mars 1997). Cette approche *instantanée* (et l'absence de données historiques précises) a très fortement limité la portée des conclusions. L'exposé ci-dessous reste dans une vision de *court terme* qui ne peut présager des évolutions futures de moyen et long terme. Finalement, la compréhension de la dynamique de la filière ne peut résulter que d'une *meilleure connaissance des mécanismes économiques à l'oeuvre dans la filière*.

6. La mise en évidence de la concurrence hors-prix

L'étude des coûts, des prix et des profits a mis en évidence la complexité des modes de fonctionnement des marchés étudiés. Cette complexité se réfère en premier lieu à la *rentabilité* des acteurs. Elle concerne ensuite les mécanismes par lesquels s'opère la *concurrence*.

6.1. Compétitivité et rentabilité

L'étude de la comptabilité de la filière montre que la compétitivité prix des acteurs passait par leur rentabilité financière. Mais il convient de noter que deux types d'acteurs semblent pouvoir fonctionner sans dégager de profits positifs : la DDE et les producteurs ruraux.

D'abord, la DDE est en mesure de survivre sans être rentable, et ceci grâce au soutien financier de ses autorités de tutelle. Elle possède donc une logique de "*fonctionnement à perte*" qui lui permet de résister à la concurrence. Ses dettes qui atteignent aujourd'hui environ 50 millions de birr ne

semblent pas remettre en cause son avenir, malgré les discours des uns et des autres. Il semble même que le débat actuel porte sur les modalités de l'effacement de sa dette, ce qui lui permettrait d'envisager l'avenir avec optimisme.

D'autre part, l'étude de la structure des coûts des producteurs ruraux montre que ces producteurs sont capables de vendre leurs produits en dessous de leur coût de production réel. Grâce à leur pluri-activité, leurs coûts monétaires sont réduits. Ils possèdent de ce fait une *élasticité sociale*, c'est-à-dire qu'ils sont susceptibles de rester rentables même si leur prix de vente est inférieur au coût de production. Ils sont donc potentiellement capables d'opérer "*à perte*". Toutefois, l'étude présente tend à montrer que le niveau actuel des prix garantit la rentabilité des producteurs ruraux. Cette élasticité sociale pourrait cependant jouer dans l'avenir en faveur d'une résistance de la production rurale à des baisses de prix du marché.

Enfin, il a été montré que la rentabilité des acteurs des sous-filières traditionnelles des petits producteurs laitiers urbains n'était que partiellement dépendante de la production de lait. Ces acteurs sont donc en mesure de rester rentables même en pratiquant cette activité de manière *saisonnnière*.

La compétitivité des acteurs de la filière d'approvisionnement en produits laitiers de la ville est donc très fortement liée à leur structure. La nature de certaines organisations productives et commerciales de la filière leur permet soit d'opérer *à perte*, soit d'opérer sans que l'excédent laitier ne soit très élevé.

6.2. Des marchés cloisonnés

Mais il ressort surtout de notre analyse qu'il existe d'importants différentiels de prix aux différents échelons de la filière. Ces différentiels montrent que la concurrence ne se fait pas seulement par l'ajustement des prix et des quantités. Le modèle de concurrence pure et parfaite n'est pas suffisant pour rendre compte de la réalité observée : en plus de la concurrence sur les prix, il existe une concurrence hors-prix qui permet aux acteurs d'être compétitifs sans ajuster leur prix à ceux des autres acteurs de la filière.

L'importance de la concurrence hors-prix dans les économies laitières africaines a déjà été soulignée par de nombreux auteurs. Nous avons notamment noté dans le premier chapitre que Von Massow (1990) parlait de *cloisonnement* des marchés pour exprimer l'idée selon laquelle l'ajustement ne se fait pas seulement sur les prix et les quantités. Ce cloisonnement est, d'après lui, lié à la fois à l'organisation de la filière et aux préférences des consommateurs. Nous avons montré ici que ce cloisonnement des marchés semble lié en premier lieu aux *coûts de transport* et à l'organisation géographique des approvisionnements (cercles laitiers). Il se révèle aussi lié à la *maîtrise des techniques* puisque tous les acteurs ne sont pas capables de fabriquer tous les types de produits. Mais ce cloisonnement semble surtout reposer sur les *différences de perception des produits* par les consommateurs.

Ce raisonnement conduit à s'intéresser à l'importance relative des facteurs prix et hors-prix dans les parts de marché des différents acteurs de la filière. On cherche alors à savoir si telle ou telle part de marché s'explique par un coût inférieur ou supérieur à celui des concurrents. La méthodologie proposée par exemple par Chevassus-Lozza et Gallezot (1995) pour quantifier l'importance du "hors-prix" suppose de raisonner par rapport à un "prix moyen relatif", ou PMR. Cet indicateur est calculé en

comparant le prix d'un produit (pour une firme, un secteur ou une nation) au prix moyen des concurrents. Or, ce prix moyen des concurrents nous paraît difficile à définir pour l'ensemble des produits laitiers de la filière. Quel prix moyen considérer ? Faut-il prendre en compte le prix moyen du lait liquide, du beurre, ou des fromages ? Doit-on raisonner par rapport au prix du marché mondial ?

Il apparaît en fait difficile de quantifier l'importance des facteurs hors-prix dans les parts de marché des différents acteurs de la filière. La méthodologie proposée par Chevassus-Lozza et Gallezot (1995) n'a donc pas été retenue. D'ailleurs, les mécanismes hors-prix n'excluent pas la concurrence par les prix. Au contraire, il semble plutôt que les déterminants prix et hors-prix s'interconnectent, se *complètent*, de telle sorte qu'il paraît bien difficile de les distinguer.

Il est donc plus judicieux de s'interroger sur la présence ou non d'une explication "hors-prix" à la situation observée. Le présent chapitre souligne l'hétérogénéité des prix des produits, qu'ils soient exprimés en B/kg de lait produit, ou en B/kg de matière sèche laitière :

1. *pour le lait cru*, les prix n'apparaissent pas égaux suivant les types de clients ;

2. il semble aussi que le *beurre rance* soit particulièrement bien valorisé sur le marché d'Addis-Abeba alors que ce type de produit est jugé impropre à la consommation dans la plupart des pays occidentaux ; il apparaît aussi que le *beurre cosmétique* est bien valorisé puisque son prix est presque deux fois plus élevé que celui du beurre de cuisine ; de même, le *beurre pasteurisé* est vendu très cher ;

3. *les produits de type européen* sont aussi particulièrement bien valorisés, et notamment les yaourts, les fromages de type européen et la poudre de lait importée.

On peut donc dire que l'ensemble des sous-filières mettent en jeu des mécanismes de concurrence hors-prix.

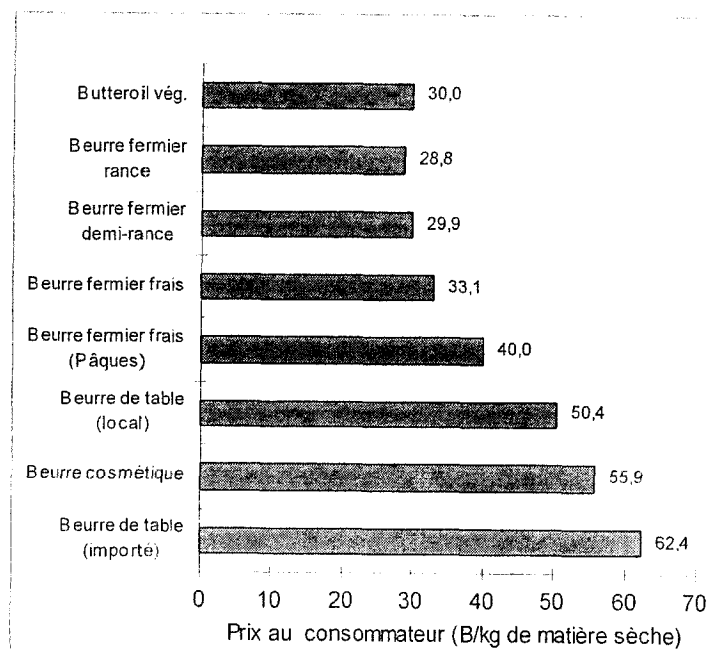
Il convient donc de repérer et de comprendre ces déterminants hors-prix de la compétitivité des différents systèmes de production. Pour cela, nous nous intéressons, comme le recommande la littérature, d'une part à la différenciation des produits (chapitre 5), et d'autre part à l'organisation de la filière (chapitre 6).

Chapitre 5

L'importance de la différenciation des produits dans la compétitivité hors-prix

Le chapitre précédent montre que les différents types de produits laitiers ne sont pas valorisés de la même manière sur le marché d'Addis-Abeba. Des différences de prix existent qui ont d'énormes implications sur les rentabilités des différents systèmes de production. L'hypothèse de départ de ce chapitre est que *les caractéristiques des produits, parce qu'elles sont perçues par les consommateurs, expliquent en partie ces différences de prix.*

La Figure 42 suivante illustre ces différences de prix en prenant l'exemple des beurres.



Source : enquêtes.

Figure 42 : Prix des beurres à Addis-Abeba

Il s'agit donc de considérer que les produits laitiers ne sont pas homogènes, ou qu'ils ne sont pas parfaitement substituables entre eux. On dit qu'il sont *différenciés* (Gabszewicz 1994). L'objectif de ce chapitre est de comprendre comment la différenciation des produits intervient dans la *compétitivité* des différents systèmes de production.

Pour cela, nous verrons d'abord qu'il convient de mettre en valeur les différentes *classes* de produits laitiers, au sein desquelles on peut parler de différenciation. Les modes de consommation seront étudiés et l'on tentera d'en repérer les évolutions et la dynamique. Nous montrerons en quoi interviennent les *caractéristiques* des produits sur leur différenciation au sein des classes (fraîcheur,

goût, taux de matières grasses, etc.). Nous verrons alors que le prix peut être considéré comme l'une de ces caractéristiques perçues. Nous nous interrogerons ensuite sur les *substitutions* entre produits. Nous tenterons alors de souligner les déterminants de la *compétitivité* des systèmes de production qui sont liés aux caractéristiques des produits. Cette démarche nous conduira à mettre en valeur l'importance de l'organisation des transactions dans la filière. Le premier paragraphe du chapitre expose la méthodologie utilisée.

1. Méthodologie d'étude de la différenciation des produits

1.1. Précisions sur l'usage du terme de différenciation

Nous avons vu dans le chapitre 3 que la *différenciation* des produits peut être abordée d'abord du côté de *l'offre*. Il s'agit par exemple de souligner que la maîtrise d'une innovation technique peut permettre à un acteur de fabriquer un produit qui sera mieux valorisé qu'un autre sur le marché. Les ateliers modernes d'Addis-Abeba illustrent cette conception de la différenciation : en plus du lait cru, ils sont capables de produire du lait pasteurisé ; en plus de l'*ayeb* fermier, ils produisent de l'*ayeb* pasteurisé en sachet, etc.

Mais cette vision de la différenciation qui reste limitée à l'offre n'est pas satisfaisante. Elle pose de forts problèmes d'interprétation. En effet, il paraît bien impossible de comparer du beurre fermier et du fromage italien : ces deux produits ne sont pas consommés *dans les mêmes conditions*. Ce ne sont pas des produits *différenciés* mais plutôt des produits "différents". On dit plutôt qu'il s'agit de deux produits *diversifiés*. A cause de la diversité des modes de consommation des produits laitiers, il semble qu'on ne puisse pas parler de *différenciation* en se référant de manière globale à l'ensemble des produits laitiers. Même s'ils sont fabriqués à partir de la même matière première, ils ne sont pas tous en concurrence sur le même marché. Se pose alors le problème de savoir quand utiliser le terme de *différenciation* et quand utiliser celui de *diversification*.

Les travaux sur l'économie de la consommation permettent de résoudre ce problème de manière élégante. Landcaster (1975) montre que la différenciation n'a de sens qu'au sein d'une *classe de produits*. Dans le chapitre 3, nous avons été conduits à définir une classe de produits comme "l'ensemble des produits consommés dans le cadre d'une *situation d'usage* donnée". Par exemple, l'emploi du beurre dans les *wāt* peut être définie comme une situation d'usage. L'utilisation du beurre en application dans la chevelure est une autre situation d'usage. Il convient donc de définir les différentes situations d'usage des produits laitiers pour mettre en évidence les différentes classes de produits.

La théorie du consommateur développée dans les travaux de Landcaster considère que les produits possèdent des *caractéristiques* qui sont les arguments de la fonction d'utilité du consommateur. Deux produits sont alors dits différenciés s'ils possèdent les mêmes caractéristiques, mais en quantité inégales. La perception de ces caractéristiques par les consommateurs est donc au centre des mécanismes de différenciation des produits. L'étude de la différenciation des beurres s'est donc faite à partir de l'étude des caractéristiques *subjectives* des différents beurres (celles perçues par

les consommateurs) et de leurs caractéristiques *objectives* (celles qui sont réelles et qui peuvent ne pas être perçues par les consommateurs).

La littérature permet d'émettre des hypothèses de départ sur les classes de produits rencontrées dans la filière (Belachew Hurrissa *et al.*, 1994 ; Duteurtre, 1993 ; Mbogoh et Negussie Tilahun, 1994). On différencie alors les classes suivantes :

1. *Le lait matière première* regroupe les laits crus, pasteurisés ou reconstitués qui sont utilisés pour la transformation laitière ;
2. *Le lait de boisson* englobe les laits liquides non fermentés "à boire" (poudre de lait, lait pasteurisé, lait écrémé, lait cru) ; ils sont consommés purs ou en mélange dans du thé ou du café ;
3. *Le lait fermenté* regroupe les yaourts et *l'ergo* ; ces produits sont consommés purs ou assaisonnés (sucre, sel, piment, etc.) ;
4. *Les beurres* sont divisés en plusieurs classes que la littérature ne permet pas bien de préciser : on parle notamment du beurre de cuisine, du beurre cosmétique et du beurre de table, sans que ces situations d'usage soient bien décrites ;
5. *Le fromage à enjära* est le caillé que l'on consomme avec la crêpe traditionnelle de céréales (*enjära*) ;
6. *Le fromage à râper* regroupe tous les fromages utilisés dans la confection de plats cuisinés (pizza, pâtes au fromage, etc.) ; on trouve dans cette classe de produits essentiellement les fromages de type italien ;
7. *Le fromage de bouche* est dégusté sans préparation, souvent sur du pain ; il s'agit là de fromages de type européen ;
8. *La crème de pâtisserie* est la crème fraîche qui sert à la confection de gâteaux ;
9. *La crème de cuisine* sert à la confection de plats cuisinés divers.

La Figure 43 illustre ce découpage du marché en classes de produits. Elle souligne les liens techniques qui existent entre les différentes classes de produits. Ces classes sont définies en l'absence de connaissances très précises sur les modes de consommation des habitants d'Addis-Abeba. Elles doivent donc être considérées comme provisoires. A ce niveau du raisonnement, elles permettent de structurer le discours sur la différenciation des produits dans la filière.

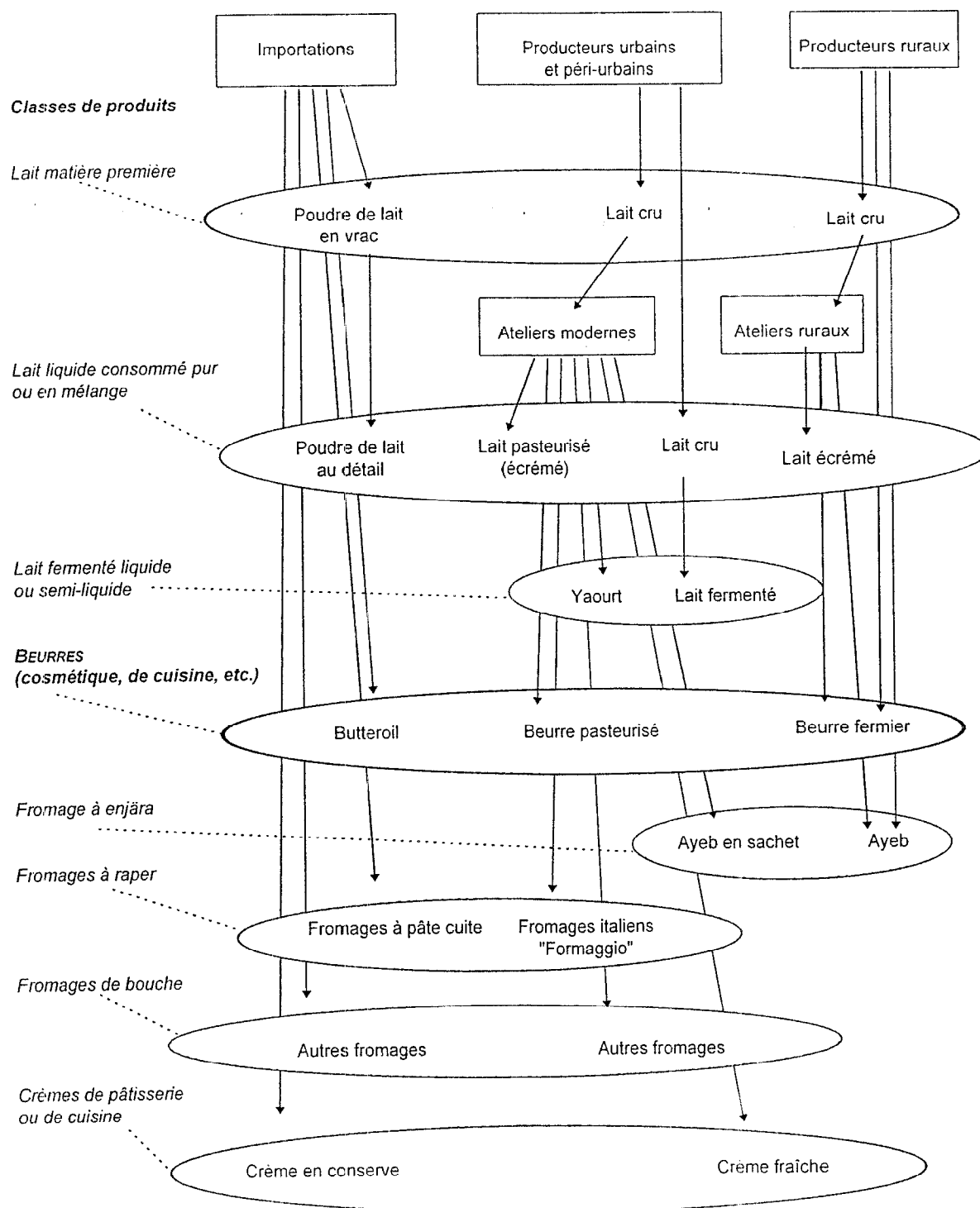


Figure 4.3 : Les classes de produits dans la filière

Dans le cadre de notre étude, il est apparu difficile de s'intéresser à l'ensemble des classes de produits laitiers consommés à Addis-Abeba. Il a donc été choisi de limiter le travail aux classes de beurre. Les beurres ont été choisis en raison de leur importance primordiale en terme de part de marché (66 % en valeur). Ce choix se justifie aussi à cause du fait que les producteurs ruraux commercialisent essentiellement du beurre. Il est aussi basé sur l'étude FAO (1990) qui souligne les besoins de recherche sur le marché du beurre en Afrique subsaharienne. Enfin, cette restriction de l'objet d'étude s'est révélée pertinente dans la mesure où les différents types de beurres consommés à

Addis provenaient de systèmes de production ruraux, d'ateliers ruraux et urbains, et d'importations. Notre problématique centrée autour de la concurrence entre les différentes sources d'approvisionnement se voyait donc illustrée par l'étude particulière des beurres.

Les différents *types de beurres* ont été définis dans le chapitre 4. On différencie deux types de beurres fermiers : le beurre de cuisine et le beurre cosmétique. On trouve aussi du beurre pasteurisé, du butteroil végétal et de la margarine végétale. Ces types de beurre correspondent à des modes de fabrication différents. Ils ne doivent pas être confondus avec les *classes de beurre* qui correspondent à des modes de consommation divers et que nous allons étudier dans le présent chapitre.

En raison de l'absence de données disponibles sur la consommation de beurre à Addis-Abeba, nous n'avons pu aborder les questions posées que grâce à des études de terrain. Cette démarche nous a conduit à effectuer d'abord des *enquêtes* auprès des consommateurs. Des visites préliminaires ont permis d'identifier trois types de consommateurs de beurre : les ménages, les institutions de restauration et les salons de coiffure. Il a donc été entrepris de mener trois enquêtes de consommation, c'est-à-dire une par type de consommateur. Les résultats de ces enquêtes ont soulevé la question de l'*objectivité* des caractéristiques perçues par les acteurs. Pour tenter de répondre à cette question, il a été décidé d'effectuer des *analyses* en laboratoire de *beurres* prélevés sur les marchés.

Les lignes qui suivent détaillent les méthodologies suivies pour les enquêtes de consommation ainsi que pour les analyses en laboratoire.

1.2. L'enquête auprès des ménages

L'objectif de ces enquêtes de consommation était de définir précisément les classes de beurre et de repérer les caractéristiques perçues par les ménages.

Des *visites préliminaires* ont permis d'identifier les habitudes de consommation et les termes utilisés pour décrire les modes de préparation. Un total de 20 foyers ont été visités dans les différents quartiers de la ville. Environ 25 recettes ont été recensées et décrites, incluant des recettes ordinaires, des préparations destinées aux fêtes et des plats consommés pendant les périodes de jeûne. Les principales heures de prises de repas ont été identifiées : petit déjeuner, déjeuner et dîner. Les différents beurres utilisés dans ces recettes ont été aussi décrits. Enfin, les conditions de préparation du beurre fondu épicé ont été étudiées.

L'*enquête systématique* auprès des ménages a consisté à soumettre un questionnaire à un échantillon représentatif de la population d'Addis-Abeba. Les questions ont concerné les caractéristiques socio-démographiques des ménages, les habitudes alimentaires et les modes de consommation du beurre, la perception des caractéristiques des produits, les modes d'acquisition des différents beurres, ainsi que les mécanismes de substitution.

La technique d'enquête a donc consisté à privilégier les mesures de *fréquences* par rapport aux mesures sur les quantités ou sur les dépenses. En effet, la démarche suivie consistait plus à comprendre les facteurs de différenciation des produits plutôt que les quantités de beurre consommées. Ces mesures de fréquences se sont basées sur un passage en une fois. Comme l'exprime Bricas (1996, p. 16) : "*Bien que moins précises pour établir des quantités consommées, ce type d'enquêtes présentent le gros avantage d'être relativement légères à mettre en place et, de ce*

fait, de pouvoir porter sur un plus large échantillon de population. Les données de fréquences croisées avec les données sur les caractéristiques des personnes ou familles interrogées fournissent des précieuses informations sur les variations de consommation selon divers facteurs économiques, sociaux et culturels".

L'échantillonnage des ménages enquêtés s'est basé sur la méthode des grappes (Mullins et al., 1994). Cette méthode consiste à choisir au hasard un nombre limité d'individus dans une population donnée : par exemple $n/5$ si l'objectif d'échantillon final est de n ménages. On enquête alors les individus directement voisins de chacun de ceux choisis au hasard. Si $n/5$ ménages ont été choisis au hasard, on inclura dans l'enquête les quatre individus voisins de chacun de ces ménages de départ. Ainsi, on réduit les pertes de temps liées à la sélection des individus au hasard et aux déplacements dans la ville. La méthode des grappes convient bien aux villes dans lesquelles l'habitat est relativement mélangé, ce qui est le cas à Addis-Abeba.

Afin de couvrir la totalité de l'espace urbain, il a été choisi de sélectionner des individus dans chacun des 28 arrondissements (*woreda*) de la ville. Nous avons donc sélectionné dans chaque arrondissement un nombre d'individus proportionnel à la population officielle de chacun des arrondissements. Cette population est donnée dans CSA (1995). La taille de l'échantillon final a été fixée à 240 ménages, ce qui est proche des recommandations de la littérature (Bricas, 1996; Mullins et al., 1994). Cette taille permet d'être sûr à 95 % que la proportion réelle de la population d'Addis-Abeba est située à l'intérieur d'un intervalle de confiance de $\pm 1,96 * \sqrt{\frac{p(1-p)}{241}}$ autour de la proportion p issue de l'étude de l'échantillon (Rodeghier, 1996).

Trois enquêtrices ont été formées et ont participé à la validation du questionnaire. Il a ensuite été soumis aux ménagères de l'échantillon pendant le mois de juillet 1996. Ce mois n'a correspondu à aucune fête d'importance nationale, ni à aucune période de jeûne. L'enquête s'est faite à domicile, par équipe de deux (2 enquêtrices d'un côté et 1 enquêtrice et nous de l'autre). Chaque questionnaire a pris environ 1 heure ½.

Cette enquête a permis de mieux connaître les situations d'usage au sein des ménages et les facteurs de différenciation des beurres au sein de chaque classe. Cependant, il est apparu important de compléter cette approche par une enquête auprès des institutions de restauration et auprès des salons de coiffure. La restauration hors foyer paraissait en effet importante et les visites auprès des ménagères n'avaient pas permis de comprendre finement les conditions d'utilisation du beurre cosmétique.

1.3. L'enquête auprès des institutions de restauration et des salons de coiffure : quelques données complémentaires

Nous n'avons pas trouvé de données publiées sur ces institutions. Les services administratifs compétents (bureau du Commerce et de l'Industrie de la Région 14) ne possèdent en effet qu'une idée très vague des bars, restaurants et hôtels qui opèrent au sein de la ville. Une enquête de pré-échantillonnage des institutions de restauration a été donc été conduite pour dresser une première typologie de ces institutions.

Deux quartiers ont été choisis au hasard (Asmara Menget et Mercato) et ont été sillonnés pour tenter d'identifier les principales institutions consommant du beurre de cuisine. Les résultats de cette enquête de pré-échantillonnage sont exposés dans le Tableau 31 ci-dessous.

Tableau 31 : Typologie des institutions de restauration d'Addis Abeba

Types (en français)	Nom amharique	Boissons chaudes	Soda	Alcool	Pâtisseries	Petits déjeuner.	Enjära	Cuisine europén.	Nombre d'indiv.
Restaurants et hôtels	<i>Megeb bét et Hotél</i>	✕	✕	✕			✕	Parfois	86
Snacks	<i>Snak et shaï bét</i>	✕	✕			✕	✕	Parfois	25
Bars	<i>Buna bét</i>	Parfois	✕	✕			Parfois		66
Boucheries-restaurants	<i>Séga bét</i>		✕	Parfois			✕		6
Pâtisseries	<i>Pastri et kāk bét</i>	✕	✕		✕				20
Cantines	<i>Kantin</i>	✕	✕	Parfois			✕		16
Bars à <i>tāj</i>	<i>Tāj bét</i>			<i>Tāj</i>			Parfois		3
Bars à <i>talla</i>	<i>Talla bét</i>			<i>Talla</i>			Parfois		2
(échantillon)	Total								224

Source : enquêtes de pré-échantillonnage

Le type "restaurants et hôtels" inclue les *qetfo bét* qui sont des restaurants spécialisés dans la préparation du *qetfo*. La différence entre les hôtels et les restaurants n'est pas aisée : certains restaurants possèdent des chambres à louer. Le type "snack" inclue les *shaï bét* (salons de thé) et les *qurs bét* (spécialisés dans les petits-déjeuners). Le faible nombre de *tāj bét* et de *talla bét* dans l'échantillon des institutions visitées tient à leur mauvaise signalisation : ils sont situés souvent à l'écart des grandes rues et ne possèdent pas d'enseigne. Il semble qu'ils existent cependant en grand nombre dans la ville d'Addis-Abeba. Le *tāj* est une boisson fermentée traditionnelle à base de miel ; le *talla* est une boisson fermentée traditionnelle à base de céréales. Les *araqé bét*, qui sont des bars à *araqé* (alcool blanc traditionnel fort), ne sont ouverts que la nuit.

Cette typologie nous a servi de base d'échantillonnage pour l'enquête auprès des institutions de restauration. Cependant, l'échantillon choisi pour l'enquête finale n'avait pas pour objectif d'être représentatif de la population totale des institutions de restauration d'Addis-Abeba. L'objectif était en fait d'enquêter les institutions dont les modes de consommation différaient de ceux des ménages. Par exemple, les *tāj bét*, *araqé bét* et *talla bét* n'ont pas été interviewés sur leur mode de consommation de beurre : nous avons estimé que leurs comportements étaient très proches de ceux des ménages. Un total de 72 institutions ont été sélectionnées au hasard dans les 26 arrondissements de la ville. L'effort s'est porté sur l'étude des restaurants et hôtels (34 individus), des bars (11 individus), des pâtisseries (10 individus), des cantines (10 individus), des snacks (5 individus) et des boucheries-restaurants (2 individus).

Des questions concernant les modes d'utilisation des beurres (situations d'usage) ont été posées, ainsi que sur les conditions d'acquisition et sur les substitutions entre produits. L'enquête a été menée en juillet-août 1996.

Par ailleurs, une enquête auprès des *salons de coiffures* a été conduite afin de mieux connaître les modes d'utilisation du beurre cosmétique. Au total, 40 salons de coiffure ont été sélectionnés au hasard le long des rues principales de la ville, dans la plupart des arrondissements. Le questionnaire soumis concernait l'usage du beurre cosmétique pur ou en association avec d'autres produits, ses caractéristiques perçues, ses vertus cosmétiques, les modes d'acquisition du produit ainsi que les substitutions possibles avec d'autres beurres ou produits cosmétiques. Les visites ont été effectuées en septembre et octobre 1996.

Afin de compléter les résultats obtenus dans les enquêtes par des informations "objectives" sur les produits, il a été envisagé de mener des analyses de laboratoires sur les différents types de beurre. Mais afin de mieux cibler les analyses, il nous a fallu d'abord mobiliser des notions de technologie laitière.

1.4. Le beurre, produit complexe et fragile

Le *beurre* est un produit gras exclusivement issu du lait ou de la crème, ou des deux. Selon les normes européennes, il contient au minimum 82 % de matières grasses laitières. Selon la réglementation en vigueur aux Etats-Unis et dans beaucoup d'autres pays, ce taux de matières grasses minimum est de 80 % (c'est aussi la norme FAO/OMS). Le pourcentage maximum de solides non gras est en général de 2 %. Le reste étant composé d'eau (Lampert, 1975). Il n'existe pas de telles normes en Ethiopie.

Les *solides non gras* sont des alcools, des aldéhydes, des esters d'acides variés, des lactones, des enzymes, des composés soufrés et d'autres cendres. Les *matières grasses laitières* possèdent une composition chimique relativement complexe. Environ 98 % de ces matières grasses sont composées de *triglycérides*. Le reste est constitué de phospholipides, de stérols (cholestérol), de caroténoïdes, de vitamines liposolubles (A, E et D) et de traces d'acides gras libres. Dans l'élaboration des triglycérides, au moment de la constitution du lait dans la glande mammaire, les acides gras sont estérifiés avec du glycérol pour former des triglycérides (Lampert, 1975) :



Le Tableau 32 suivant donne la composition moyenne en acides gras des matières grasses laitières et de certaines huiles végétales. Il n'existe pas de travaux établissant la teneur moyenne en acide gras des matières grasses contenues dans les beurres consommés à Addis-Abeba. Etant confectionnés à partir de lait de zébu, leur composition devrait différer de la composition des matières grasses du lait de vache.

Tableau 5.1 : Teneur moyenne en acides gras des matières grasses laitières (triglycérides) et de quelques huiles végétales

Acides gras	Composition (nb. d'atomes de carbone)	Pourcentage (% du poids total)					
		Mat. grasse de lait de vache	Mat. grasse de lait de buffle	Huile de maïs	Huile de soja	Huile de coton	Huile d'arachide
Ac. butyrique	C ₄	3,6	5,8				
Ac. caproïque	C ₆	2,2	0,6				
Ac. caprylique	C ₈	1,1	0,9				
Ac. caprique	C ₁₀	1,9	1,0				
Ac. Laurique	C ₁₂	2,9	1,6			traces	traces
Ac. mystirique	C ₁₄	11,2	9,0	traces	0,5	1,1	1,4
Ac. palmitique	C ₁₆	25,2	35,2	11,8	12,2	21,1	8,3
Ac. stéarique	C ₁₈	11,9	15,3	1,9	1,2	2,3	3,1
Ac. oléique	C ₁₈	30,0	20,5	30,4	22,3	22,8	52,0
Ac. linoléique	C₁₈	2,8	1,5	40 à 50	60,5	45 à 48	20 à 28
Ac. linoléénique	C ₁₈	0,5		1,2	3,1	3,4	2,8

Source : Lampert (1975)

Les triglycérides ont des températures de solidification qui varient en fonction (i) de la longueur des chaînes de carbone des acides gras qui les composent et (ii) de leur degré de saturation. La matière grasse butyrique est constituée de triglycérides de différentes compositions qui ont de ce fait des températures de solidification différentes. Le beurre est donc partiellement solide à la température ambiante (16 à 25 %) (Lampert, 1975). C'est ce qui explique que le beurre soit échangé sous forme solide sur les marchés des hauts plateaux éthiopiens.

Chauffé à 80°C, le beurre devient liquide et l'eau s'évapore naturellement. La *clarification* consiste à filtrer, puis à laisser reposer le beurre ainsi chauffé pour en enlever les impuretés et une partie des solides non gras. On obtient de l'huile de beurre qui contient environ 99 % de matières grasses (Lampert, 1975). En Afrique, lorsque cette opération est artisanale, le produit obtenu est appelé beurre clarifié ou beurre fondu. Il est parfois épicé (FAO, 1990). Il se conserve à température ambiante pendant plusieurs mois (O'Mahony et Peters, 1987). A Addis-Abeba, le beurre de cuisine incorporé dans les sauces est consommé sous forme de beurre fondu épicé (O'Mahony et Ephraim Bekele, 1985).

La *rancidité* d'un beurre résulte de la libération d'acides gras libres par décomposition de sa matière grasse. La *rancidité hydrolitique* provient de la lipolyse des triglycérides du beurre sous l'action d'enzymes selon la réaction inverse de (R1). Les acides gras les plus volatiles sont alors responsables de défauts d'odeur (on parle d'odeur de *rance*). La *rancidité oxydative* résulte de l'oxydation d'acides gras insaturés. Les composés qui résultent de cette rancidité sont des aldéhydes, des cétones et des alcools volatiles. Ils sont responsables d'odeurs de *poisson* ou de *suif* (Lampert, 1975). La rancidification hydrolitique est limitée dans les huiles de beurres à cause de leur très faible teneur en eau. Les mécanismes oxydatifs sont réduits par une conservation de l'huile de beurre en récipient opaque, sans air, et au frais (O'Mahony et Peters, 1987).

Les technologues laitiers étudient les caractéristiques du beurre sous trois angles différents : la qualité microbiologique, la qualité organoleptique et la qualité physico-chimique. Ces trois qualités correspondent à des méthodes d'analyse différentes.

La qualité *microbiologique* décrit la présence et les propriétés des micro-organismes présents dans le beurre. Cette qualité est fondamentale à prendre en compte (i) pour comprendre les risques sanitaires liés à la consommation du beurre *frais*, (ii) pour évaluer l'effet des techniques sur la conservation des produits et (iii) pour connaître les mécanismes biologiques responsables des *défauts* de goût et d'odeur du beurre (Lampert, 1975). Ces enjeux relèvent de la compréhension fine du produit. Or, les caractéristiques des beurres en Ethiopie étaient jusqu'à présent quasiment inconnues. Nous n'avons donc pas entrepris d'analyses microbiologiques.

La qualité *organoleptique* regroupe les caractéristiques perçues par les consommateurs : couleur, texture, goût et saveur. La saveur (en anglais *flavour*) se définit comme la combinaison (i) du goût et de la texture perçus dans la bouche et (ii) de l'arôme (odeur) perçu par le canal bucco-nasal. Du fait de l'objectivité nécessaire aux analyses organoleptiques, elles sont la plupart du temps conduites en laboratoire par des jurys expérimentés. C'est ce qu'exprime Lampert (1975, p. 308) lorsqu'il écrit : " *The judging of butter is an art that is practised with a fine degree of distinction* ". L'odeur agréable qui se dégage du beurre chauffé et des sauces au beurre semble due en partie à la formation de composés appelés *lactones*. Ces derniers sont des dérivés des acides gras. Ils sont vraisemblablement responsables en partie de l'odeur de *wāt* caractéristique des arrières-cuisines d'Addis-Abeba. Les analyses organoleptiques sont très utiles pour hiérarchiser les différentes qualités de beurre. Cependant, les méthodes associées se réfèrent presque exclusivement au beurre frais (doux ou acide) que l'on consomme dans les pays occidentaux (Lampert, 1975). Il est donc paru difficile d'en faire usage dans le contexte de cette étude, c'est-à-dire sur des beurres rances utilisés sous forme de beurre fondu. Nous n'avons donc pas privilégié ce type d'analyses.

La qualité *physico-chimique* du beurre se réfère à l'analyse des constituants chimiques du beurre et de leur structure physique. Ce type d'analyse a été utilisé à grande échelle depuis la fin du XIX^e siècle, notamment en Europe. Il s'agissait en particulier de caractériser les différents beurres vendus sur le marché : taux d'humidité (et de matières grasses), acidité (beurre doux ou acide) et rancidité. La rancidité pouvait être caractérisée notamment par la teneur totale en acides gras libres (acidité totale) ou par l'indice de peroxyde. L'acidité mesure plutôt la rancidité hydrolytique, alors que l'indice de peroxyde caractérise assez bien le niveau de rancidité oxydative. Il s'agissait aussi souvent, en Europe ou aux Etats-Unis, de détecter les frelatages par adduction de matières grasses végétales. Les frelatages étaient mis en évidence par l'analyse de la composition des beurres en acides gras libres (Lampert, 1975). Comme le montre le Tableau 32 ci-dessus, les frelatages peuvent être mis en évidence par (i) la teneur en acides gras à chaînes carbonées courtes et (ii) la teneur en acide linoléique. Les méthodes permettant l'analyse de la qualité physico-chimique des beurres sont relativement simples à mettre en oeuvre, même si elles ont récemment évolué grâce aux techniques de chromatographie en phase gazeuse (IDF, 1991).

Les données concernant le beurre fermier éthiopien sont assez rares. Des analyses physico-chimiques ont été conduites dans les années quatre-vingt par le laboratoire de l'ILCA Debre Zeit (O'Mahony et Ephraïm Bekele, 1985). Elles portaient sur des échantillons de beurre collectés sur divers marchés ruraux et urbains autour d'Addis-Abeba. Ces analyses ont révélé des défauts de

texture et, en particulier, des pertes d'eau. Ces défauts provenaient d'un malaxage insuffisant. Elles ont d'autre part souligné que ces échantillons de beurre étaient marqués d'une forte odeur de fumée, ce qui provenait du fumage des barattes traditionnelles. Les mêmes analyses ont révélé que la plupart des échantillons collectés contenaient moins de 16 % d'eau, mais que ces teneurs étaient très variables. Cette variabilité était bien sûr liée au caractère traditionnel des techniques. Elles ont aussi montré que le sérum des beurres collectés était de pH très bas (4,3 à 4,7). D'après les auteurs, cette acidité provenait de la fermentation du lait précédant le barattage. Enfin, les analyses de l'ILCA révélaient des teneurs en acides gras libres très variables (0,23 à 1,20 %). Les beurres étudiés étaient donc de rancidités très variables.

Il faut aussi citer les analyses révélées par le service national de normalisation des produits (Ethiopian Authority for Standardization). Ce service a publié par voie de presse plusieurs conclusions d'analyses sur des beurres fermiers. Ces analyses avaient été demandées par les services de Police ou par d'autres institutions publiques afin de détecter d'éventuels *frelatages*. Le laboratoire du service a pu monter à plusieurs reprises que le beurre analysé avait été mélangé avec des matières grasses végétales (Ethiopian Herald, éditions des 26 Janvier et 22 Juin 1997).

Malheureusement, ces analyses n'étaient pas suffisantes pour établir des comparaisons objectives sur les caractéristiques des différents types de beurre. Nous avons donc entrepris de les compléter par d'autres analyses.

1.5. Les analyses en laboratoire : caractéristiques "objectives" des produits

Nous verrons que l'enquête auprès des ménages met en évidence les principales caractéristiques des beurres qui sont perçues par les consommateurs en plus du prix. Il s'agit du goût, de l'odeur, du taux de matières grasses, du niveau de rancidité et de l'absence de frelatage. Les analyses physico-chimiques devaient permettre de discuter de la subjectivité de ces caractéristiques perçues. Il a donc été choisi de s'intéresser aux caractéristiques physico-chimiques associées : pH, taux d'humidité (inversement proportionnel au taux de matières grasses⁴⁰), rancidité et teneur en acides gras (frelatages). Pour la rancidité, il a été choisi de s'intéresser à l'indice de peroxyde ainsi qu'à l'acidité totale. L'indice de peroxyde a été mesuré par dosage, alors que l'acidité totale devait être mesurée en même temps que la composition en acides gras par chromatographie. Malheureusement, l'appareil de chromatographie en phase gazeuse n'a pas fonctionné correctement ; les frelatages n'ont donc pas pu être mis en évidence et l'acidité totale n'a pas pu être calculée.

L'annexe 5 expose les *méthodes* d'analyses suivies pour l'étude du pH, du taux d'humidité et de l'indice de peroxyde. L'*échantillonnage* des beurres a consisté à collecter environ 30 individus de beurres de chaque type. Ce nombre correspond au minimum exigé pour mettre en évidence à ± 20 % près des différences dans les caractéristiques des différents types. Les contraintes pratiques de la collecte et de la conservation des échantillons n'ont toutefois pas permis d'obtenir exactement 30 échantillons pour chacun des types de beurre. Les échantillons ont été collectés entre le 25 juin et le 4 juillet 1997, c'est-à-dire à une période où la demande était modérée et où l'offre était moyennement abondante.

⁴⁰ La formule est la suivante : [tx. de mat. grasses = 100 - tx. d'humidité - tx. de protéines - tx. de sel]. On suppose parfois que les taux de protéines et de minéraux sont les mêmes pour tous les beurres analysés.

Le butteroil et la margarine, qui sont des graisses végétales relativement bien connues, n'ont pas fait l'objet d'analyses. Seuls les beurres fermiers et les beurres de table ont été analysés. Plusieurs types de beurres fermiers ont été considérés en fonction du lieu de vente. En effet, l'hypothèse a été faite que les types de commerçants influençaient les caractéristiques des produits. Les beurres fabriqués par les ateliers ruraux n'ont pas pu être collectés en grand nombre pour des raisons pratiques. Le prélèvement des échantillons a suivi les recommandations de l'IDF (1985). Ils ont été conservés en chambre froide (5 C) et les analyses ont débuté dès le début des prélèvements. En raison des capacités du laboratoire, certains échantillons ont été analysés au plus tard 1 mois après la collecte. Les caractéristiques ont donc pu en être légèrement modifiées. Le Tableau 33 suivant donne le nombre d'individus analysés dans chacun des types de beurres retenus.

Tableau 33 : Nombre d'échantillons de beurre collectés et analysés

Types de beurre ⇨	Beurre fermier rural ⁽¹⁾	Beurre fermier cosmétique	Beurre fermier de cuisine			Beurre pasteurisé
			Frais	Demi-rance	Rance	
Types de commerçant ⇩						
Marchés ruraux	24					
Ateliers ruraux			3 ⁽²⁾			
Entrepôts du Mercato			41	42	42	
Détaillantes de beurre cosm. du Mercato		27				
Autres détaillantes		49	40	25	25	
Crémeries / supermarchés						25
TOTAL	24	76	84	77	77	25

⁽¹⁾ Le beurre fermier vendu sur les marchés ruraux peut être vendu en beurre de cuisine ou beurre cosmétique.

⁽²⁾ Echantillon réduit en raison de l'éloignement des ateliers et de leur petit nombre.

Les variables retenues pour caractériser les échantillons sont (i) les variables définissant les *catégories* de départ et (ii) les variables définissant les *caractéristiques* analysées. Le Tableau 34 ci-dessous présente les variables analysées.

Tableau 34 : Variables prises en compte dans les analyses technologiques

Echant.	Variables catégories			Variables caractéristiques			
	Type de beurre (et variantes)	Type de vendeurs	Provenance	Prix	Humidité	Acidité (pH)	Rancidité (ind. de peroxyde)
1							
2							
.....							

Les prix des beurres achetés sur les marchés ruraux ont été majorés de 1 birr/kg, ce qui correspond au coût moyen de transport pour une ménagère d'Addis-Abeba à Chancho. Le prix du transport aller-retour (6 birr) est en effet à répartir sur l'ensemble du panier moyen de la ménagère se rendant sur un marché rural de ce type.

Les provenances des beurres ne nous ont pas paru assez homogènes pour être prises en compte au niveau de l'analyse de l'ensemble des échantillons. En effet, il ne nous semblait pas pertinent de mélanger les différentes régions d'origine des beurres de cuisine avec les emplacements des ateliers ou les pays d'origine des beurres pasteurisés importés. De plus, certains échantillons de beurre de cuisine avaient été prélevés dans la région de production alors que d'autres avaient été achetés auprès des vendeurs d'Addis-Abeba. L'analyse des provenances n'a donc été possible que dans l'analyse détaillée des trois catégories de beurre de cuisine (frais, demi-rance et rance) pour les échantillons achetés à Addis-Abeba. Les résultats sont donc exposés en deux temps :

1. l'analyse de l'ensemble des classes,
2. l'analyse des catégories frais, demi-rance et rance.

Nous verrons que les résultats des analyses des beurres pasteurisés *importés* seront présentés séparément des résultats des beurres pasteurisés *locaux*. Or, l'échantillonnage n'avait pas prévu de mettre en évidence cette distinction. Le nombre d'individus de beurre importé n'est donc pas suffisant pour que les résultats soient statistiquement satisfaisants. Nous prendrons en compte cette limite lors de la discussion.

1.6. L'analyse des données

En raison de l'approche choisie, l'objectif des traitements de données était de réaliser des *typologies* et d'effectuer des analyses *exploratoires*.

Les données récoltées dans le cadre des enquêtes auprès des consommateurs et dans le cadre des analyses en laboratoire ont été saisies sous le logiciel Access. La sortie des statistiques descriptives (fréquences, moyennes, écarts types) a été obtenue par le même logiciel. En raison de l'aspect qualitatif d'un grand nombre de questions, de nombreux tableaux contenaient des données discontinues : modalités oui/non, classes de revenus, caractéristiques perçues, types de recettes, provenances des beurres, etc. Il n'a donc pas été possible d'élaborer des *régressions*.

Des typologies ont été obtenues grâce à des traitements multifactoriels : ACP pour les données quantitatives et AFCM pour les données qualitatives. Ces traitements multifactoriels ont été réalisés sous le logiciel ADE.

2. La consommation du "beurre sauce"

Les données relatives à la consommation du beurre sous forme de sauces traditionnelles sont exposées ci-dessous. Elles sont issues des enquêtes auprès des 241 ménages et des 72 institutions de restauration. Elles se réfèrent à la période de juin à septembre 1996.

2.1. Caractéristiques socio-démographiques des ménages

Les ménages sont composés de 6,6 personnes en moyenne, ce qui correspond aux chiffres du CSA (1995). Les décisions concernant les préparations culinaires sont assurées dans la totalité des ménages par des femmes (les *ménagères*). Dans 92 % des cas, il s'agit de la mère des enfants du ménage ou de la conjointe du chef de ménage. Le reste du temps, la ménagère est une des filles du chef de ménage (6 %), sa soeur (1 %) ou l'employée de maison (1 %). A Addis-Abeba, la cuisine est

donc avant tout une affaire de femme. Lors de l'enquête, nous n'avons pas rencontré de foyers d'hommes seuls.

Plus d'un quart des ménages (28,5 %) sont tenus par des femmes seules (femmes "chefs de ménages"). Il s'agit pour 80 % de *veuves* ou de femmes *divorcées*. L'importance de ces femmes seules en milieu urbain est une donnée classique (CSA, 1995) : à cause du faible prix du travail en zone rurale, de nombreuses femmes veuves ou divorcées sont conduites à émigrer de la campagne vers la ville afin d'y trouver un emploi mieux rémunéré.

Le niveau d'éducation des ménages rencontrés est assez faible. L'illettrisme touche la moitié des ménagères (45 %) et le quart des chefs de foyers (25 %). Seulement 12 % des ménagères possède l'équivalent du bac (*12th. grade complete*) ou suit des études supérieures. L'âge moyen des ménagères rencontrées est de 40 ans, tandis que les chefs de ménages sont âgés en moyenne de 47 ans.

La composition ethnique et religieuse de l'échantillon est très proche de celle donnée par le CSA. Le Tableau 35 suivant donne la proportion de ménagères de chacun des groupes ethniques principaux. Cette composition est sensiblement la même que la composition ethnique des chefs de ménages. Elle caractérise, selon l'expression reprise par Gascon (1995) : "*un îlot sémitique dans un océan couchitique*". En effet, si les Amhara, Guragais et Tigréens représentent près de 80 % de la population d'Addis-Abeba, la ville est au contraire entourée de campagnes oromos.

Tableau 35 : Composition ethnique de l'échantillon enquêté

	Amhara	Oromo	Guragais	Tigréens	Autres	Total
<i>Nbre total de ménagères</i>	137	49	18	32	5	241
Proportion (en %)	57,1	20,4	7,5	13,4	2,1	100,0

Source : enquêtes auprès des ménages

Les religions des ménages de l'échantillon concordent aussi assez bien avec les chiffres donnés en général. Il faut noter cependant que la proportion des musulmans dans notre échantillon (9,5 %) est très légèrement inférieure à la proportion donnée par le CSA (1995) pour l'ensemble d'Addis-Abeba (12,7 %). Cette différence peut s'expliquer par la concentration des musulmans dans les arrondissements qui composent le quartier du Mercato. Le Tableau 36 suivant donne la composition de l'échantillon enquêté.

Tableau 36 : Religions des ménages enquêtés

	← Eglise Orthodoxe d'Ethiopie	Chrétiens Eglises protestantes	→ Eglise catholique	Musulmans	Total
<i>Nbre total de ménagères</i>	208	9	1	23	241
Proportion (en %)	86,3	3,7	0,5	9,5	100,0

Source : enquêtes auprès des ménages

Les repas sont pris par la grande majorité des individus au sein du foyer. Près de 7 % des membres des ménages enquêtés prennent le repas de midi à l'extérieur pendant la semaine. La restauration hors foyer (RHF) concerne seulement 5 % des personnes pendant les week-ends. Ces

pourcentages ne prennent toutefois pas en compte l'ensemble des actes de consommation hors domicile (CHD) et, notamment, la consommation de boissons et de pâtisseries. A Addis-Abeba, la consommation de plats cuisinés est donc surtout réalisée au sein du ménage. Mais la RHF n'est pas pour autant négligeable.

Les revenus des ménages sont exposés dans le Tableau 37 suivant. Ils sont assez proches des données rencontrées dans la littérature. Les ménages les plus nombreux sont ceux qui percevaient au moment de l'enquête un revenu situé entre 200 et 400 B/mois⁴¹. Plus de la moitié (55 %) des ménages disposaient d'un revenu inférieur ou égal à 300 B/mois. Les trois quarts (73,5 %) disposaient de moins de 400 B/mois.

Tableau 37 : Composition de l'échantillon par classe de revenu

Classes de revenu	Revenu du ménage (B/mois)	Fréquence	% dans l'échantillon	% cumulé
1	0-100	32	13,5	13,5
2	101-200	32	13,5	27,0
3	201-300	68	28,0	55,0
4	301-400	45	18,5	73,5
5	401-500	20	8,5	82,0
6	501-600	12	5,0	87,0
7	601-700	7	3,0	90,0
8	701et+	24	10,0	100,0
Total		240	100,0	

Source : enquêtes auprès des ménages

La contribution des *revenus sociaux* dans le revenu total des ménages est importante : 6,5 % des ménages touchent des *retraites* et plus d'un quart des ménages (27 %) perçoivent des aides sous forme de *dons privés*. Ces dons sont concédés dans la plupart des cas par des parents. Bien sûr, ces dons sont plus courant chez les ménages pauvres : entre 30 et 40 % des ménages vivant avec moins de 300 B/mois perçoivent de telles aides. Mais les dons restent nombreux chez les ménages à hauts revenus : ils concernent entre 14 et 20 % des ménages dont le revenu total est supérieur à 500 B/mois. Les ménages tenus par des femmes seules sont plus pauvres que la moyenne : 75 % d'entre eux perçoivent moins que 300 B/mois.

La proportion des ménages assurant leur propre production laitière est très faible. Sur l'ensemble de l'échantillon, seulement 3,5 % des ménages possèdent une ou plusieurs vaches laitières. Ces ménages possèdent en moyenne 2,4 zébus en lactation et 1,4 vaches laitières croisées qui produisent un total de 11,5 litres de lait par jour. La production domestique de beurre par les ménages de l'échantillon a donc été négligée dans notre réflexion.

Le beurre est consommé à Addis-Abeba selon plusieurs situations d'usage. Les lignes qui suivent exposent les résultats des enquêtes sur la consommation du beurre en sauces.

⁴¹ Au moment de l'enquête, 1 birr (B) était équivalent à 0,80 FF.

2.2. Les plats cuisinés : la place du beurre dans la tradition

Nous avons vu dans le chapitre 4 que la consommation de beurre à Addis-Abeba pouvait être évaluée en moyenne à un peu plus de 2,5 kg par an et par habitant. Mais ce chiffre cache de grandes disparités. Sur l'ensemble de l'échantillon, seulement 5 % des ménages ont affirmé ne *jamais* consommer de beurre sauce. Le reste des ménages en consommaient selon des fréquences très variables (Tableau 38).

Tableau 38: Fréquences de consommation du beurre sauce par les ménages

Fréquence	Proportion (en % du total des ménages)
Tous les jours	20,4
Souvent (plusieurs fois par semaine)	40,0
Occasionnellement (de 1 fois/semaine à 1 fois/mois)	12,1
Pour les fêtes (moins d'1 fois/mois)	22,5
Jamais	5,0
<i>Total</i>	<i>100,0</i>

Source : enquêtes auprès des ménages

La totalité des institutions de restauration servant des *repas* consomment du beurre sauce. Il s'agit de l'ensemble des restaurants et hôtels, des bars, des cantines, des snacks et des boucheries-restaurants. Ces institutions servent de la cuisine au beurre à différentes heures de la journée : repas du matin, déjeuner ou dîner. Seules les pâtisseries ne servent pas de repas et ne consomment donc jamais de beurre sauce.

Les plats cuisinés qui sont le plus souvent consommés par les 240 ménages visités sont de deux types : les préparations pour *enjära*⁴² et les autres préparations. Sont évoquées ci-dessous celles qui sont le plus souvent consommées.

Les préparations pour *enjära* sont relativement variées. On trouve d'abord les préparations à base de légumes secs : potées de pois cassés (*shuro wät*), de lentilles (*meser wät*), de légumes (*atkilt wät*) et de fèves (*kek wät*) ; céréales pilées (*qinché*). On trouve aussi des préparations à base de viande : ragoût à la viande rouge en sauce piquante (*séga kay wät*) ou non piquante (*séga alicha wät*), ragoût de poulet en sauce piquante (*doro wät*), viande grillée (*séga tebs*), viande hachée crue en sauce piquante (*ketfo*), intestins frits (*dulät*), poisson frit (*assa wät*). Le *ferfer* est une préparation basée sur l'utilisation des restes de l'*enjära* de la veille.

Les préparations consommées sans *enjära* sont elles aussi assez diverses. Elles regroupent les bouillies ou gâteaux de céréales (*gänfo*, *atmit*, *chächäbsa*, *bässa*), les soupes aux légumes (*shorba atkilt*), les beignets de pois cassés (*shimbra assa*), les pâtes, etc. Aucune boisson n'est consommée avec du beurre sauf dans certains cas le café ou le thé.

⁴² Il convient de rappeler que l'*enjära* est une crêpe fermentée à base de céréales.

Les fréquences de consommation de chaque plat ont été analysées en même temps que la place des beurres frais, demi-rance et rance dans chacune des recettes. L'analyse multivariée donne la typologie suivante :

1. *Les boissons de tous les jours* : thé et café. Elles sont consommées sans beurre sauf pour 1/3 des ménages qui ajoutent parfois du beurre dans le café.
2. *Les plats ordinaires* : *ferfer*, *wāt* aux légumes secs, *wāt* aux légumes frais (*atkilt*), etc. Le plat le plus populaire est le *shuro wāt* (potée de pois cassés) qui revient tous les jours pour 91 % des ménages. On consomme ces plats en général sans beurre, y compris pendant les périodes de jeûne. Mais il arrive aussi qu'ils soient cuisinés au beurre.
3. *Les plats réservés aux périodes de jeûnes* : poisson, beignets de pois cassés. Ils sont consommés sans beurre.
4. *Les plats occasionnels* : viandes en sauce (*séga wāt*), bouillies aux céréales (*gānfo*, *qinche*, mais aussi *chāchābsa*, *bāssso*, *atmit*, etc.) et autres plats (soupes, pâtes). Ils viennent améliorer l'ordinaire. A l'exception des soupes et des pâtes, ils sont le plus souvent cuisinés au beurre.
5. *Les plats de fêtes* : viandes en sauce (*doro wāt*, *ketfo* et *dulāt*). Ces plats sont systématiquement préparés au beurre.

Le "beurre sauce" se réfère donc essentiellement à des recettes traditionnelles. Il est utilisé pour améliorer l'ordinaire dans les *wāt* aux légumes secs ou dans les bouillies de céréales. Il est aussi associé au plats de fêtes qui sont à base de viande.

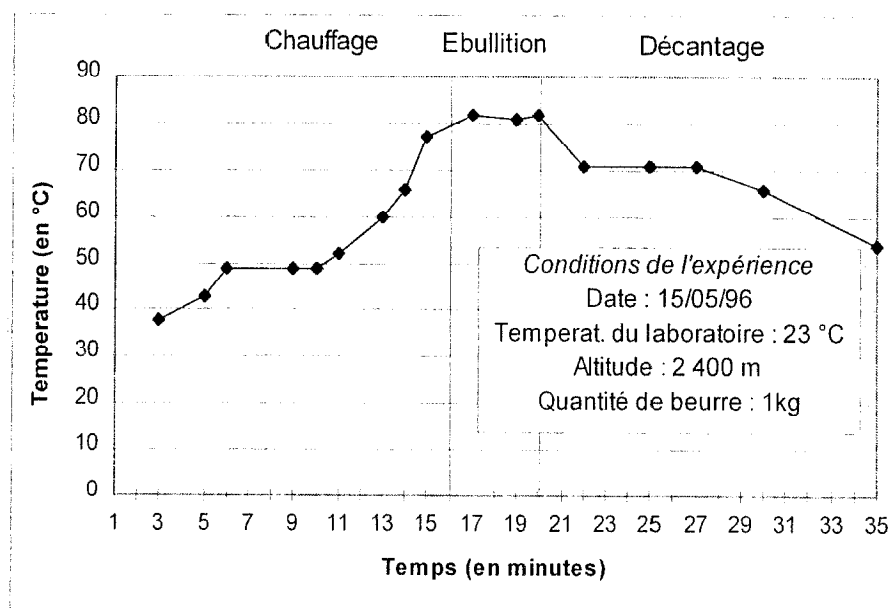
Le "beurre sauce" est donc un *produit festif* à cause de son importance dans les plats de fêtes. Il apparaît aussi comme un produit *de luxe* en raison de son utilisation occasionnelle dans d'autres plats.

La totalité des foyers consommateurs de beurre sauce utilisent le beurre après l'avoir préparé sous forme de beurre fondu. Cette préparation consiste à chauffer le beurre solide jusqu'à ébullition afin d'évaporer l'eau contenue dans le beurre. Ce chauffage est effectué en mélange avec un grand nombre d'épices (Tableau 39). Le beurre fondu est ensuite filtré et laissé à décanter pour obtenir du beurre clarifié (*neter qebé*). La Figure 44 donne la température de chauffage relevée en laboratoire lors d'une préparation du *neter qebé* par une ménagère. L'expérience n'a été renouvelée qu'une seule fois et n'offre donc qu'une valeur indicative. Le beurre clarifié épicié peut être conservé à la température ambiante dans un récipient clos pendant plusieurs semaines.

Tableau 32 : Principales épices utilisées dans la préparation du beurre clarifié (*netet qebe*)

Nom français	Nom anglais	Nom Amharique	Nom Latin
Ail	Garlic	<i>Näch shenkurt</i>	<i>Allium sativum</i>
Aneth	Dill	<i>Enselal</i>	<i>Anethum graveolens</i>
Basilic	Sacred Basil	<i>Bäsobela</i>	<i>Ocimum sanctum</i>
Cannelle	Cinnamon	<i>Qäräfa</i>	<i>Cinnamomum zeylanicum</i>
Cardamone	False Cardomom	<i>Korärima</i>	<i>Aframomum sp.</i>
Clou de girofle	Cloves	<i>Qerenfud</i>	<i>Eugenia caryophyllata</i>
Coriandre	Corriander	<i>Demblal</i>	<i>Coriandrum sativum</i>
Cumin	Cumin	<i>Kämun</i>	<i>Cuminum cyminum</i>
Cumin noir	Black cumin	<i>Tekur Azmud</i>	<i>Nigella sativa</i>
Cumin blanc	Bishop's weed	<i>Näch Azmud</i>	<i>Trachyspermum ammi</i>
Curcuma (Safran d'Inde)	Turmeric	<i>Erd</i>	<i>Curcuma longa</i>
Oignons	Red shallots	<i>Qey shinkurt</i>	<i>Allium cepa sp.</i>
Fenugrec	Fenugreek	<i>Abesh</i>	<i>Trigonella Foenum graecum</i>
Gingembre	Ginger	<i>Zenejebel</i>	<i>Zingiber officinale</i>
Menthe	Mint	<i>Nana (Iban)</i>	<i>Mentha sp.</i>
Moutarde	Mustard seed	<i>Sänafech</i>	<i>Brassica nigra</i>
Muscade	Long nutmeg	<i>Gäwez</i>	<i>Myristica sp.</i>
Romarin	Rosmary	<i>Yätbes Qetäl</i>	<i>Rosmarinus officinalis</i>
Rue	Rue	<i>Ténadam</i>	<i>Ruta graveolens</i>
Thym	Thyme	<i>Toseñ</i>	<i>Thymus sp.</i>

Source : (Daniel Mesfin, 1993) et enquêtes



Source : Préparation par une ménagère en laboratoire

Figure 44 : Température de chauffage du beurre lors de la préparation du beurre clarifié épicié (*netet qebe*)

Le beurre est parfois préparé provisoirement en beurre fondu sans adjonction d'épice (*negur gebé*). Cette forme intermédiaire sert à la conservation ou au transport du beurre. Néanmoins, elle est assez peu souvent rencontrée.

Nous avons alors tenté de relever les facteurs de variation de la consommation du "beurre sauce". L'influence du groupe ethnique, de la religion et du revenu des ménages a été mise en évidence.

2.3. L'influence du groupe ethnique sur la consommation de "beurre sauce"

Le groupe ethnique est un facteur de variation de la consommation du "beurre sauce" par les ménages. Il intervient d'abord sur *l'utilisation du beurre* dans les différentes recettes. Par exemple, les trois quarts (75 %) des Guragais de notre échantillon utilisent du beurre dans le café, alors que cette proportion est nettement inférieure chez les autres groupes ethniques (Tableau 40).

Tableau 40 : Proportion des ménages utilisant parfois ou systématiquement du beurre dans le café : effet du groupe ethnique

Groupe ethnique de la ménagère	Amhara	Oromo	Tigréen	Guragais	Autres	Total de l'échantillon
Proportion de ménages utilisant du beurre dans le café (%)	29,2	34,7	22,2	75,0	-	36,1

Source : enquêtes auprès des ménages

Il s'agit alors d'interpréter l'effet Guragais décrit ci-dessus d'un point de vue statistique. L'échantillon de base contient $n = 18$ ménages que nous avons qualifiés de Guragais (voir Tableau 35, p. 206). Avec une proportion $p = 75 \%$ de Guragais utilisateurs de beurre dans le café, on peut considérer qu'on est dans le cas d'un *grand échantillon* : np et $n(1-p)$ sont supérieurs à 5 (bien que l'on soit à la limite). Dans ce cas, l'intervalle de confiance autour de la proportion donnée est de $\pm 21,7$. C'est-à-dire que l'on a une probabilité de 0,95 que la proportion *réelle* des Guragais qui utilisent le beurre dans le café soit comprise entre 53,3 et 96,7 %.

Nous avons vu dans le paragraphe 1.2 de ce chapitre (p. 197) que la proportion de l'échantillon total (toutes religions confondues) indiquée dans le tableau ci-dessus pouvait être considérée comme significative à $\pm 6,2$. Les intervalles de confiance calculés pour les deux populations conduisent à affirmer que la proportion de ménages utilisant du beurre avec le café est significativement différente chez les Guragais et chez l'ensemble des ménages. L'effet Guragais sur la consommation de beurre dans le café est donc significatif.

L'effet groupe ethnique semble intervenir aussi sur la *fréquence de préparation* des plats. Le *ketfo*, qui se cuisine avec beaucoup de beurre, semble par exemple préparé plus fréquemment chez les Guragais que chez les autres ethnies. Près de 85 % des ménagères guragais nous ont affirmé préparer du *ketfo* de manière régulière, occasionnelle ou pour les rares fêtes religieuses. Au contraire, seulement 57 % des ménagères oromos ont affirmé préparer du *ketfo* au moins pour les fêtes. Mais ces résultats ne sont toutefois pas significatifs.

2.4. L'influence de la religion sur la consommation de "beurre sauce"

La *religion des ménages* est aussi un facteur important de variation de la consommation de beurre. Par exemple, les ménagères musulmanes nous ont affirmé utiliser du beurre dans le café de manière beaucoup plus courante que les ménagères des autres religions (Tableau 41).

Tableau 41 : Proportion des ménages utilisant parfois ou systématiquement du beurre dans le café : effet religion

Religion de la ménagère	Orthodoxes	Protestants	Catholiques	Musulmans	Total de l'échantillon
Proportion (%)	32,2	-	-	73,9 ⁽¹⁾	36,1 ⁽²⁾

Source : enquêtes auprès des ménages

⁽¹⁾ : proportion significative à $\pm 18,2$; ⁽²⁾ : proportion significative à $\pm 6,2$.

Mais l'effet religion s'exprime surtout à travers les périodes de jeûne orthodoxe. Il faut rappeler que ces jeûnes correspondent à l'arrêt de la consommation de produits animaux, y compris le beurre. Le Tableau 42 ci-dessous donne les fréquences de jeûne des ménages enquêtés. Ces fréquences se réfèrent aux affirmations des ménagères, et non pas à une observation réelle des comportements de jeûne. Les ménages dont seulement une partie des membres jeûnait ont été considérés comme comptés dans les ménages suivant le jeûne. Les fréquences relatives aux autres religions (protestants et catholiques) n'ont pas été mentionnées en raison du petit nombre de ménages représentant chacune de ces religions.

Tableau 42 : Proportions des ménages dont une partie ou moins des membres suivent les jeûnes orthodoxes

	Orthodoxes	Musulmans	Total des ménages ⁽¹⁾
<i>Taille de l'échantillon (nbre de ménages)</i>	208	23	241
Fréquence de jeûne (en % des ménages)			
J. hebdomadaire (mercredi et vendredi)	98,1	0,0	85,9
J. du Carême (55 jours avant Pâques)	99,0	0,0	86,7
J. de l'Assomption (16 jours en août)	99,0	0,0	86,7
J. de Noël (30 à 45 avant Noël)	72,6	0,0	63,9
J. de juin ou des Apôtres (30-50 j. en juin)	66,3	0,0	58,5
J. de Grâce	2,4	0,0	2,1

Source : enquêtes auprès des ménages

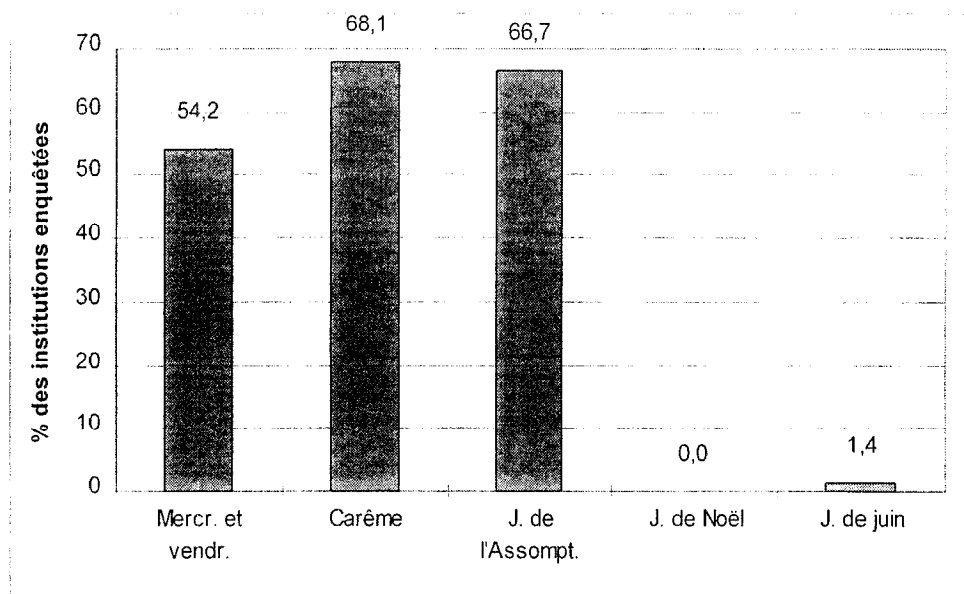
⁽¹⁾ : orthodoxes, musulmans et autres religions

Ces résultats montrent clairement que les jeûnes hebdomadaires, le Jeûne du Carême et celui de l'Assomption sont suivis par la quasi-totalité des ménages orthodoxes, soit 86 % des ménages de l'échantillon. La durée de l'ensemble de ces jeûnes sur l'année s'élève à 155 jours.

Les autres jeûnes sont moins suivis. Le Jeûne de Grâce, ou *tsege šom*, correspond à un geste de remerciement ou de pénitence. Il est lié à des événements personnels plus qu'à un calendrier régulier. Sa fréquence est de ce fait difficile à évaluer.

Les jeûnes traditionnels orthodoxes sont donc suivis de manière scrupuleuses par les ménages de cette confession. Ils ont de ce fait un impact important sur les variations saisonnières de la consommation de beurre à Addis-Abeba. Le jeûne du Carême, notamment, qui dure 55 jours, génère une baisse très forte de la demande de la mi-février à la mi-avril.

Chez les institutions de restauration, les mêmes variations saisonnières de la consommation ont été observées. La Figure 45 illustre les proportions de ces institutions qui stoppent leur consommation de beurre pendant les périodes de jeûne orthodoxe.



Source : enquêtes.

Figure 45 : Proportion des institutions de restauration qui stoppent leur consommation de beurre pendant les différentes périodes de jeûne

Les périodes de jeûne musulmans n'ont pas du tout les mêmes effets sur la consommation de beurre. Le *Ramadan* correspond surtout à une modification des fréquences de prises des repas : aucune nourriture n'est ingérée pendant la journée et les prises de repas sont repoussées la nuit. La "privation" concerne donc plus les fréquences de prise de repas et moins la qualité de l'alimentation. L'enquête montre même que le *Ramadan* est l'occasion pour les musulmans de préparer plus souvent que d'habitude des plats festifs comme le ragoût à la viande en sauce piquante (*séga kay wāt*). La période du Ramadan est donc une période de forte consommation de beurre pour les musulmans. Mais elle a moins d'impact sur le marché du beurre que les jeûnes orthodoxes, puisque les musulmans représentent une faible proportion de la population d'Addis-Abeba.

L'effet religion sur la consommation de beurre s'exprime enfin à travers l'importance des fêtes. Les jeûnes orthodoxes et musulmans sont en général suivis de fêtes religieuses. C'est le cas pour le Jeûne de Carême qui est suivi de Pâques. C'est aussi le cas pour le Jeûne de Noël qui est suivi de Noël et de l'Epiphanie. D'autre part, le calendrier éthiopien est ponctué de nombreuses autres fêtes dont les plus importantes sont le Nouvel An et *Mäskäl*, qui se situent à 10 jours d'intervalle dans la deuxième quinzaine du mois de septembre. Ces fêtes sont bien sûr l'occasion de préparer des plats festifs où l'on utilise de grandes quantités de beurre.

Aussi la demande en beurre est-elle largement influencée par le calendrier religieux. Le marché du "beurre sauce" est de ce fait marqué par une forte saisonnalité de la demande qui est différente de la saisonnalité de l'offre. Deux types événements importants sont à prendre en compte :

1. les fêtes religieuses situées en saison sèche : elles génèrent des situations de déficit de l'offre et donc des flambées de prix (pic de *Fassika*) ;
2. les périodes de jeûne situées en saison des pluies : ces jeûnes génèrent au contraire des chutes de prix (dépression de *Kerämt*).

La Figure 46 ci-dessous illustre l'importance de la saisonnalité de la demande dans le marché du beurre.

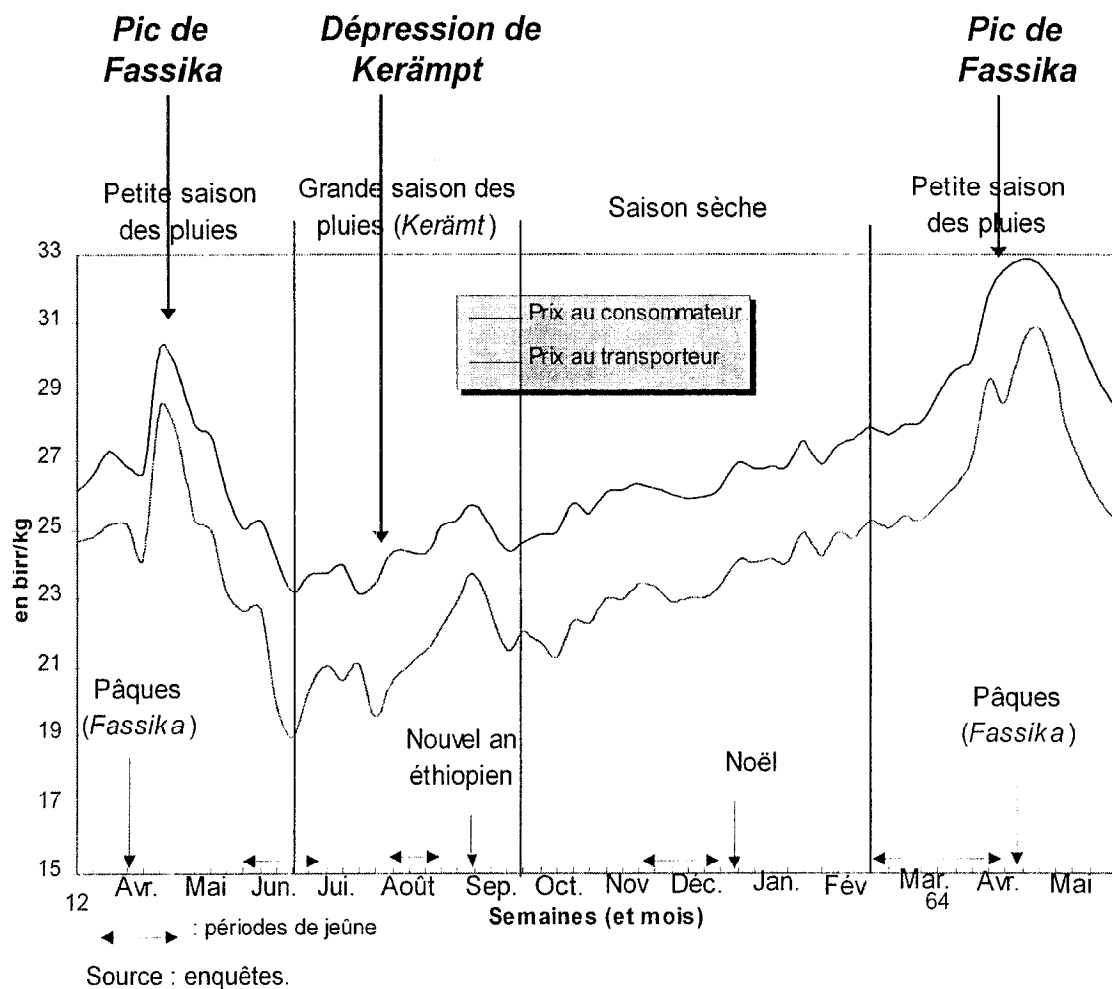


Figure 46 : La saisonnalité du prix du "beurre sauce".

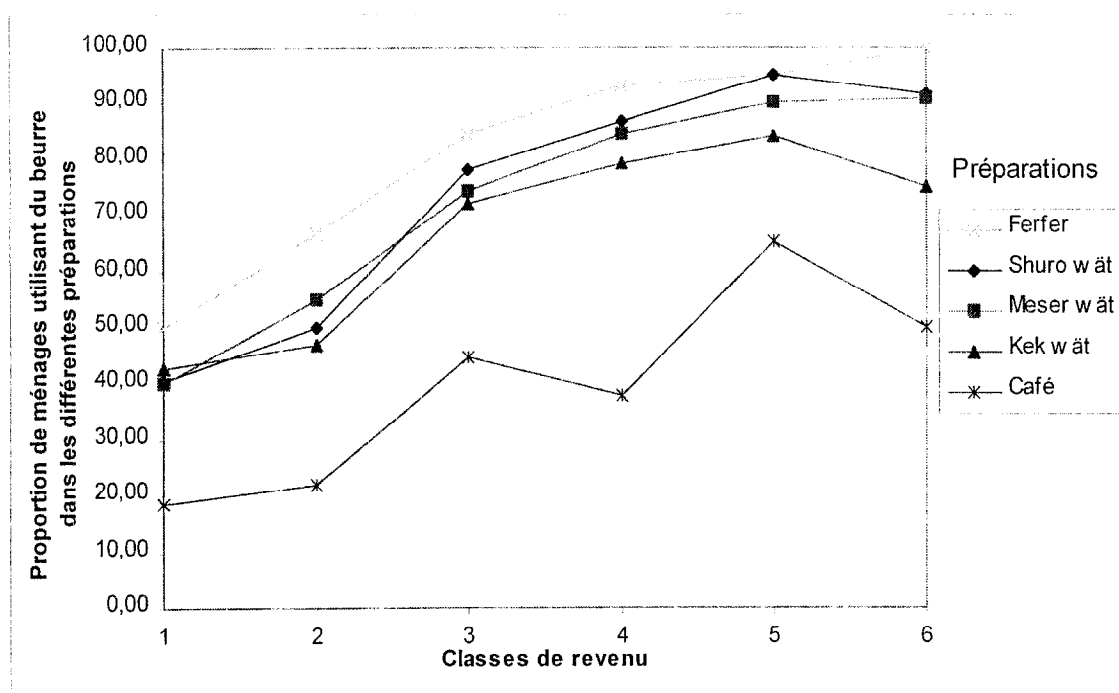
Les périodes de fêtes musulmanes sont indépendantes du calendrier annuel et n'ont donc pas d'effet régulier sur le marché du beurre. Elles sont toutefois susceptibles d'amplifier l'impact des fêtes orthodoxes. Ce fut le cas en 1996 lorsque le Ramadan eut lieu au même moment que *Fassika*.

2.5. L'influence du revenu sur la consommation de "beurre sauce"

La totalité des ménages qui ne consomment pas de beurre appartiennent à la classe de revenu la plus basse (moins de 100 B/mois). Tous ces ménages ont invoqué le *revenu* comme facteur principal expliquant le fait de ne pas consommer de beurre.

Par ailleurs, l'étude des pratiques alimentaires se révèle intéressante pour comprendre l'influence du revenu sur la consommation de beurre des ménages. Le revenu peut jouer comme pour les autres facteurs à deux niveaux : (i) sur les fréquences d'utilisation du beurre dans les plats "ordinaires" et (ii) sur la fréquence de préparation des plats au beurre.

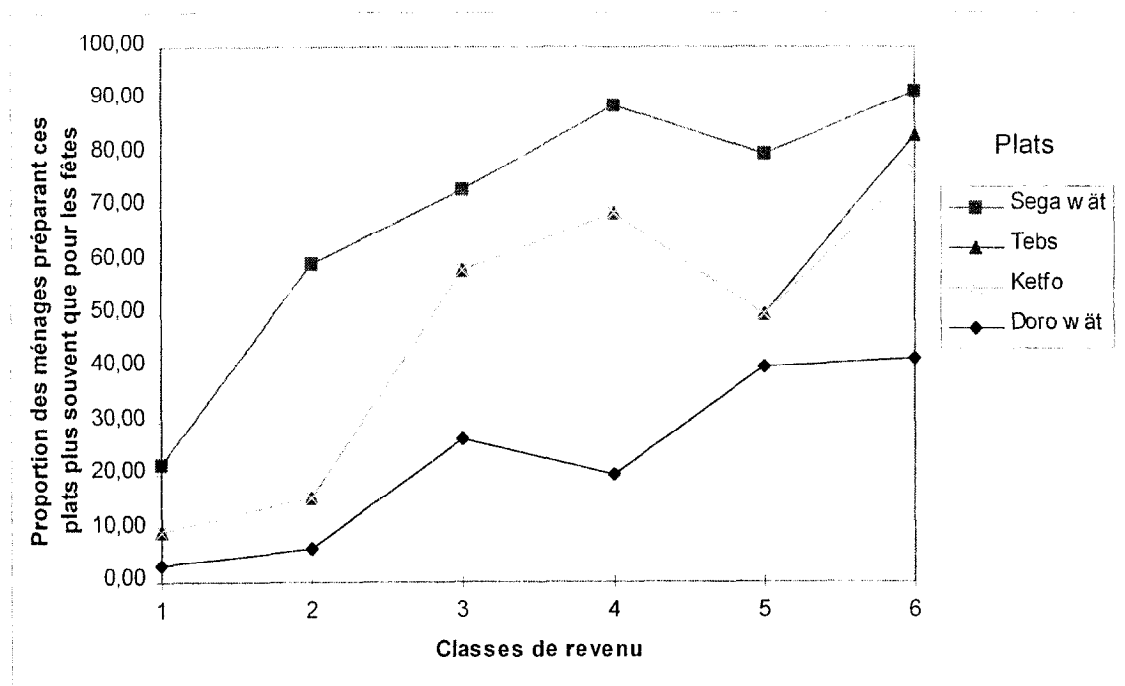
La Figure 47 suivante donne la proportion des ménages utilisant du beurre dans les plats ordinaires. Il s'agit des ménages ayant affirmé qu'ils utilisaient du beurre dans ces plats de manière *systématique* ou de manière *occasionnelle*. Cette figure souligne l'influence du revenu sur la consommation de beurre pour les 6 premières classes de revenu.



Source : enquêtes.

Figure 47 : influence du revenu sur l'utilisation du beurre dans les plats "ordinaires"

La Figure 48 suivante donne la proportion des ménages préparant les plats festifs plus souvent qu'en période de fêtes. Il s'agit de la proportion cumulée des ménages qui consomment ces plats tous les jours, souvent et de manière occasionnelle (plus fréquemment que pour les fêtes). Cette figure montre de la même manière que, pour les 6 premières classes, le revenu a un effet positif sur la consommation de beurre.



Source : enquêtes.

Figure 48 : Influence du revenu sur la fréquence de préparation des plats "festifs"

Le beurre apparaît donc comme un produit de luxe : il est consommé par les ménages à hauts revenus.

2.6. L'évolution de la consommation

Les principaux problèmes liés au marché du beurre cités par les ménages sont les irrégularités saisonnières, les prix élevés et la qualité du produit. Près de 85 % des ménages ont estimé que les *irrégularités saisonnières* du marché étaient un problème : selon eux, elles rendent l'approvisionnement difficile avant les fêtes et pendant la saison sèche. La *cherté* du produit est aussi un problème pour 81 % des ménages de l'échantillon. Enfin, à peine 18 % des ménages de l'échantillon ont estimé avoir des problèmes pour se procurer du beurre de bonne *qualité*.

Ces résultats sont fondamentaux puisqu'ils tendent à montrer que les consommateurs parviennent d'une manière ou d'une autre à s'approvisionner en beurre fermier de *qualité* adéquate. Les mécanismes de gestion de cette qualité dans la filière seront discutés ci-dessous.

Par contre, il s'avère que les irrégularités saisonnières sont beaucoup plus contraignantes pour la consommation de beurre. Le Tableau 43 récapitule les réactions des consommateurs aux augmentations saisonnières de prix. Ce tableau confirme que ces irrégularités du marché conduisent les consommateurs (en particulier les ménages) à réduire leur consommation de beurre.

Tableau 4.3 : Réactions des consommateurs aux augmentations
saisonnnières de prix

	Ménages (en %)	Institutions de restauration (en %)
Diminution des quantités consommées	71,4	19,7
Achats en avance (avant la flambée des prix)	4,1	8,1
Autres réactions	5,0	5,0
Pas de changement	19,5	67,2
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Source : enquêtes

Les variations dans le *long terme* de la consommation du beurre sauce à Addis-Abeba sont extrêmement difficiles à saisir en raison de l'absence de données historiques précises. Lors de l'enquête, nous avons demandé aux ménagères d'estimer "de mémoire" quelle avait été l'évolution de la consommation de beurre dans leur ménage. Mais les réponses sont assez difficiles à interpréter. Un quart (25 %) des ménages nous ont notamment affirmé qu'ils avaient diminué leur consommation de beurre depuis une date antérieure à 1989. Une proportion de 42 % des ménages ont estimé avoir réduit leur consommation depuis 1989. Enfin, 33 % des ménages de l'échantillon ont affirmé avoir maintenu ou augmenté leur consommation de beurre lors des 6 dernières années.

Ces résultats ont surtout montré que le *pouvoir d'achat* du ménage est le principal facteur de ces changements : modification du revenu par ménage, de la taille du ménage ou du prix du beurre. Sur les 171 ménages ayant estimés avoir diminué ou augmenté leur consommation, 94 % ont cité le pouvoir d'achat comme raison principale de ce changement. Bien sûr, ces résultats confirment la loi classique qui confère à la demande en produits animaux une élasticité par rapport au revenu proche de 1 pour les ménages à bas revenus.

D'après les indices macro-économiques nationaux, le pouvoir d'achat des ménages semble en très légère augmentation. Il faudrait bien sûr confirmer ces tendances par des études terrain auprès des ménages urbains. D'autre part, la population d'Addis-Abeba est actuellement en forte augmentation (près de 4 % par an). Il faut donc s'attendre dans les années qui viennent à une augmentation des volumes de "beurre sauce" consommés à Addis-Abeba.

A ce niveau de la démonstration, un certain nombre de données ont été discutées qui permettent de bien décrire les modes d'utilisation (ou situation d'usage) des "beurres sauces". Il apparaît donc possible de comprendre les mécanismes de différenciation à l'oeuvre à l'intérieur de cette classe.

2.7. La différenciation des "beurres sauce"

Plusieurs produits différenciés sont utilisés en "beurre sauce". Il s'agit du beurre fermier, de l'huile de beurre végétale importée (butteroil végétal) et du beurre pasteurisé. Le beurre fermier présente lui-même plusieurs variantes : frais, demi-rance et rance.

Les fréquences d'utilisation de ces différents types de beurre sont données dans la Figure 49 suivante. Les fréquences de consommation de l'ensemble des beurres fermiers ne sont pas les mêmes que la somme des fréquences de consommation de chacune des variantes, puisque plusieurs

variantes peuvent être consommées par le même ménage. Seulement 1,5 % des ménages utilisent du beurre pasteurisé pour les sauces. Une proportion légèrement supérieure (2,5 %) utilise du butteroil. Ces ménages utilisant du butteroil végétal sont répartis sur l'ensemble des classes de revenu.

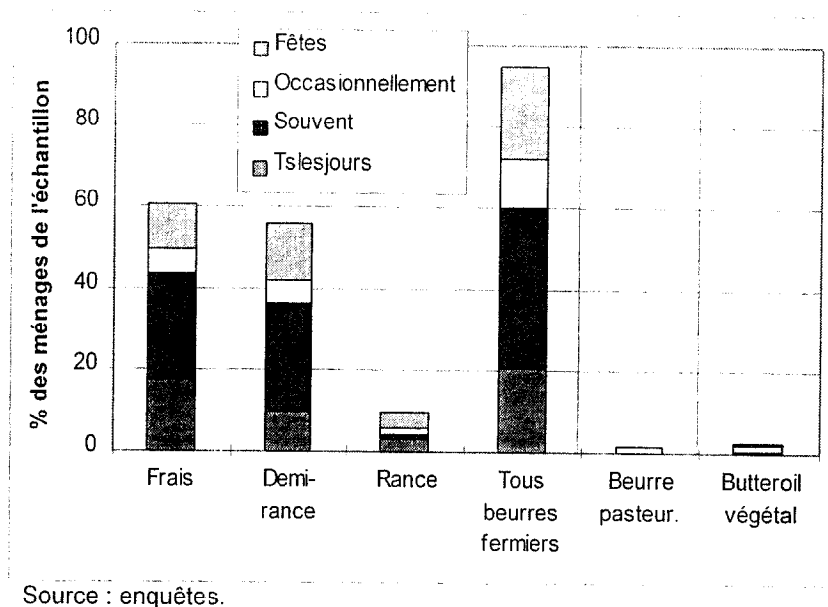
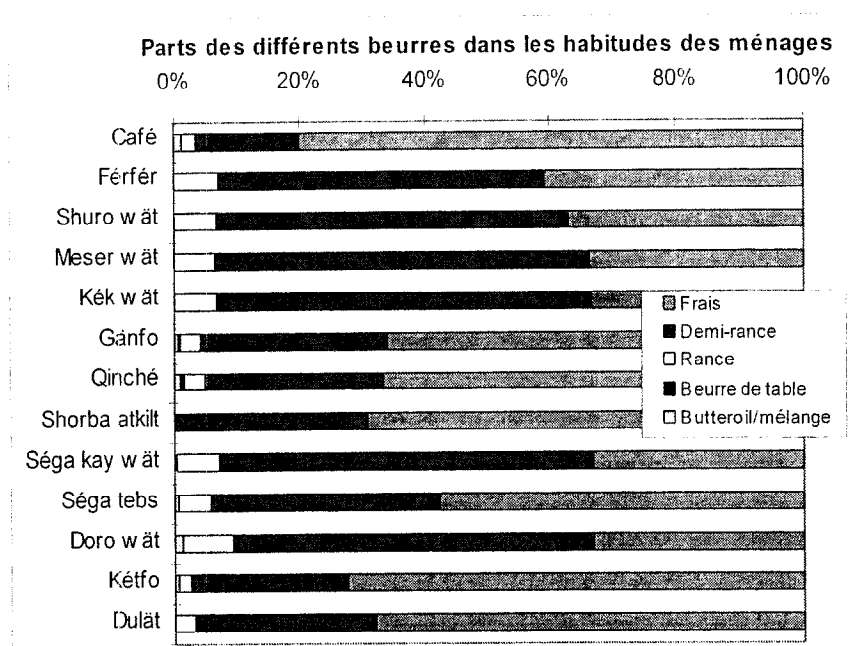


Figure 49 : Fréquences d'utilisation des différents beurres pour les sauces

Il faut aussi noter que certains beurres fermiers sont vendus sous leur appellation d'origine. On retrouve dans ces variantes le beurre "du Sheno", "du Godjam", "du Welega", etc. Mais ces beurres sont vendus soit en frais, soit en demi-rance, soit en rance. Ils ont donc été pris en compte à ce titre. D'autre part, il faut noter que le beurre fermier produit par les ateliers ruraux artisanaux est aussi consommé en "beurre sauce". Mais les quantités de ce produit sont encore assez réduites. Notre enquête auprès d'un échantillon de ménages choisis au hasard n'a donc pas pu prendre en compte ce produit.

Les fréquences d'utilisation des différents beurres dans chacun des plats cuisinés sont données dans la Figure 50 ci-dessous. Le nombre de ménages utilisant chacun des types de beurre a été ramené au total des ménages utilisant du beurre dans ces préparations. Les plats qui n'étaient que rarement cuisinés au beurre n'ont pas été mentionnés. Il s'agit du thé, des pâtes, des *wāt* aux légumes (*atkilt*) et des plats de jeûne. On notera que le beurre pasteurisé est utilisé (rarement) pour cuisiner les bouillies de céréales (*gānfo* et *qinché*). Quand au butteroil, il est très rarement utilisé dans divers plats, y compris dans le café et dans le *doro wāt*.



Source : enquêtes.

Figure 50 : Parts des différents beurres dans les plats cuisinés

Cette figure souligne que tous les plats sont cuisinés plutôt au beurre frais à l'exception des *wät* qui sont plutôt cuisinés au beurre demi-rance. Le choix entre le beurre frais et le beurre rance est donc lié à des exigences de préparation.

Dans les *wät*, on privilégie le beurre "fort en goût" ; tandis que dans les autres plats, c'est plutôt le "moelleux du beurre frais" qui est apprécié.

Les motifs d'utilisation du "beurre sauce" cités par les ménages sont reportés dans le Tableau 44 ci-dessous. Ces résultats soulignent l'importance du *goût* et de la *symbolique* du produit : le "beurre sauce" est synonyme de bonne santé pour 80 % des ménages.

Tableau 44 : Les motifs d'utilisation du "beurre sauce"

Principale vertu reconnue par la ménagère	Fréquence (en % des ménages)
Goût	90,0
Bon pour la santé (nutriment essentiel, énergie, médicament, etc.)	78,5
Symbolise la fête	7,5
Autres motifs d'utilisation (par habitude, etc.)	11,5

Source : enquête auprès des ménages

Il semble que le beurre fermier traditionnel réponde de manière privilégiée à ces attentes sur le goût et la symbolique du produit. C'est ce qui explique que le beurre pasteurisé et le butteroil végétal soient assez rarement utilisés en "beurre sauce". La faible importance des substitutions est illustrée dans le Tableau 45 suivant. Même chez les institutions de restauration, le beurre fermier n'est que très rarement substitué par du butteroil ou par d'autres matières grasses. D'ailleurs, le butteroil est surtout utilisé en mélange avec du beurre fermier.

C'est l'huile végétale qui est finalement le principal substitut du beurre. Mais il s'agit là d'une substitution extra-classe qui a pour effet non pas de *remplacer l'ingrédient* mais de *modifier la recette*. Cette substitution est particulièrement importante chez les ménages à bas revenu où nous avons vu que les *wāt* aux légumes secs étaient le plus souvent préparés sans beurre.

Tableau 45 : Pratiques de substitution relatives par les ménages (en nombre de ménages relatant cette pratique)

Substitut du beurre	Gras animal	Butteroil végétal	Beurre+butteroil en mélange	Huile végétale	Beurre plus rance
Ménages (sur 240)	29	6	60	224	53
Institut. de rest. (sur 72)	0	1	0	18	7

Source : enquêtes

En fait, il faut surtout souligner ici que le *beurre fermier de cuisine ne semble pas être concurrencé directement par un produit susceptible de le remplacer*. D'ailleurs, il faut rappeler que seulement 2,5 % des ménages utilisent du butteroil pur ou en mélange avec du beurre fermier. Les principales variantes (frais et ½ rance) semblent même utilisées pour des usages différents. La Figure 56 et la Figure 57, que l'on trouvera aux pages 235 et 236, illustrent les caractéristiques des différentes variantes de beurre fermier qui sont perçues par les consommateurs. Ces différentes caractéristiques définissent des *profils* de produits qui génèrent des avantages comparatifs particuliers.

Au terme de cette étude détaillée du style alimentaire "beurre sauce", on comprend mieux les mécanismes socio-économiques qui sous-tendent la différenciation des beurres de cette classe. Le paragraphe suivant traite de la différenciation au sein d'une seconde classe : celle du "beurre de coiffure". Les données qui y sont exposées révèlent des modes de consommation n'ayant auparavant jamais été décrits dans la littérature consultée.

3. La consommation du "beurre de coiffure"

3.1. Les noms du beurre cosmétique

Les noms des produits laitiers sont définis dans la plupart des pays industrialisés par des normes ou des règlements. Il n'en est pas de même en Ethiopie, et encore moins pour le beurre utilisé dans les cheveux. Il s'agissait donc pour nous de s'inspirer des usages des consommateurs pour choisir le nom le plus approprié. Les ménages ont été interrogés sur les termes usuels employés pour désigner le beurre cosmétique. Les réponses sont mentionnées dans le Tableau 46 suivant.

Tableau 46 : Noms usuels du beurre de coiffure

Traduction française	Nom amharique	% des ménages (sur 240)
Beurre "de coiffure"	<i>Tsägur qebé</i>	66,4
Beurre "de vache"	<i>Yälam qebé</i>	12,0
Beurre "de tête"	<i>Yäras qebé</i>	9,1
Beurre "frais"	<i>Tikus qebé</i>	5,0
Beurre "en tasse"	<i>Sini qebé</i>	3,7
Beurre "local"	<i>Yabäsha qebé</i>	1,7
Beurre "en cubbaya" ⁽¹⁾	<i>Kubaya qebé</i>	0,8
Autres noms	-	1,3
TOTAL		100,0

Source : enquêtes auprès des ménages

⁽¹⁾ : *Cubbaya* : chope émaillée dans laquelle le beurre est vendu sur les marchés ruraux.

Le nom le plus couramment employé du beurre cosmétique est donc le terme "beurre de coiffure". Nous avons gardé ce terme qui se réfère à la situation d'usage associée.

3.2. L'utilisation par les ménages

La grande majorité des ménagères interrogées (83,5 %) consomment du beurre de coiffure, surtout de manière occasionnelle. Seulement 16,5 % de l'échantillon, n'en utilisent jamais (Tableau 47).

Tableau 47 : Fréquences de consommation du beurre de coiffure

Ménages	% des ménages (sur 240)
Tous les jours	0,4
Souvent	8,3
Occasionnellement	71,8
Pour les fêtes	2,9
Jamais	16,6
TOTAL	100,0

Source : enquêtes auprès des ménages

L'âge de la ménagère, sa religion ou son groupe ethnique ne semblent pas intervenir sur cette consommation. De même aucune influence significative du revenu n'a pu être montrée.

Ce beurre est destiné à l'entretien de la chevelure pour la totalité de ces ménagères. Pour un petit nombre d'entre elles, il est aussi utilisé dans le nez (3,7 % du total de l'échantillon), en massage sur le corps (3,7 %) et dans les oreilles (0,4 %). Bien que cet usage soit destiné en priorité aux femmes, il est aussi parfois proposé aux jeunes enfants du ménage.

Il semble que l'étymologie du terme amharique *qebé* (qui désigne le *beurre*) soit liée à cet usage. En effet, *qebé* vient de la racine *qeba*, qui signifie *peint, oint, enduit*. *Qebat* signifie *onguent*. *Qebaqeddus* signifie *saintes huiles*. Il est donc frappant de constater que l'étymologie du terme *qebé* se rapporte à une signification cosmétique. D'ailleurs, nous avons rappelé dans le chapitre 2 que dans

les diverses traditions éthiopiennes, le beurre était souvent étalé sur la coiffure, sur le corps ou même sur des sanctuaires.

Le beurre utilisé pour l'entretien de la chevelure des ménagères est consommé en petites quantités : de 20 à 200 g en moyenne. Il est simplement appliqué sur le haut de la chevelure ou bien incorporé dans une coiffure tressée. Le plus souvent, la chevelure est alors couverte d'un fichu et lavée au bout de 24 à 48 heures.

Le beurre utilisé en cosmétique est vendu "au volume" et dosé dans des *tasses* (*sini*) de contenances diverses : tasses à beurre (*qebé sini*), petites tasses (*tānish sini*) et tasses à café (*buna sini*). Les relevés sur les marchés ont révélé que ces tasses contenaient en moyenne respectivement 27g, 76g et 175g de beurre. Ces "tasses" de beurre sont achetées dans 79 % des cas auprès des détaillantes spécialisées des marchés urbains, dans 17 % des cas auprès de livreurs à domicile et dans 4 % des cas auprès d'autres agents (producteurs du voisinage, *suk*, etc.).

Les arguments d'utilisation du beurre de coiffure sont moins liés à l'entretien de la coiffure à proprement parler qu'à l'*hydratation du cuir chevelu* et à la *lutte contre les maux de tête*. Le Tableau 48 suivant détaille les motifs d'utilisation du beurre cités par les ménagères.

Tableau 48 : Les motifs d'utilisation du beurre de coiffure

Principale vertu reconnue par la ménagère	Fréquence (en nombre de ménages)
Hydratation du cuir chevelu	185
Lutte contre le mal de tête	128
Entretien de la coiffure (embellissement, brillance, etc.)	73
Lutte contre les pellicules	17
Hydratation nasale	12
Nettoyage des yeux	10
Nettoyage du visage	5
Adoucissement de la peau	4
Diverses vertus cosmétiques (non précisé)	31
Autres motifs d'utilisation (par habitude, etc.)	12

Source : enquête auprès des ménages

Il faut donc souligner la diversité des vertus reconnues au beurre de coiffure. Son utilisation est de ce fait liée à une connaissance relativement fine des pouvoirs cosmétiques du produit par les ménagères. Son utilisation peut donc être interprétée comme un acte *cosmétique* plus que *symbolique*. Les principaux avantages et inconvénients du beurre "de coiffure" sont reportés sur la Figure 52 page 225. Les "profils" de ce beurre sont comparés à ceux des autres beurres.

Ces connaissances ont été recoupées et validées par un questionnaire spécifique soumis aux salons de coiffure.

3.3. L'utilisation par les salons de coiffure

Sur les 40 salons de coiffure pour femmes (*beauty salons*) visités, 39 possèdent un ou plusieurs casques séchants qui servent pour les mises en plis. Seulement 26 possèdent un ou

plusieurs casques à vapeur. Ils pratiquent un nombre élevé de traitements dont le shampoing, la coupe/coiffure, la mise en plis, la teinture, l'utilisation du fer à friser, le passage sous le casque à vapeur, etc.

Un quart de ces salons sont ouverts depuis moins de 2 ans, ce qui démontre un dynamisme important de cette activité. Il n'a pas été fait de recensement de la totalité des salons de coiffures d'Addis-Abeba, mais il a été constaté qu'ils étaient en grand nombre. Un nombre certainement bien plus important que les 253 salons recensés par les autorités de la Région 14.

Les traitements au beurre pratiqués par les salons de coiffure comprennent soit l'application simple du produit dans la chevelure, soit son application avant passage sous le casque à vapeur. De plus, un grand nombre d'autres traitements utilisant du beurre sont proposés : en mélange avec du henné⁴³, en mélange avec de l'oeuf et en mélange avec de l'avocat. Les fréquences de ces traitements sont mentionnées dans la Figure 51 ci-dessous.

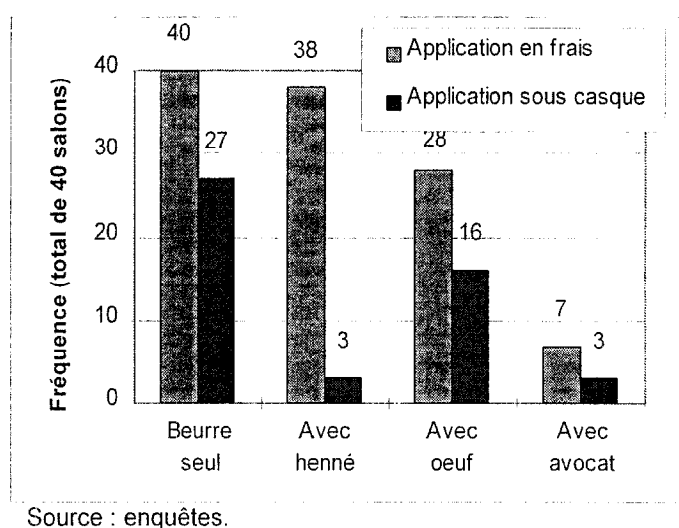


Figure 51 : Pratique des différents traitements au beurre dans les salons visités

D'autres traitements au beurre sont aussi pratiqués, mais de manière anecdotique : application d'un mélange de beurre et d'huile d'olive, d'un mélange de beurre et de banane, etc. Au total, le beurre représente un produit de base dans l'utilisation des casques à vapeur : en moyenne, l'usage de ces derniers est consacré à 80 % aux traitements au beurre.

Les entretiens avec les membres des salons de coiffures ont permis de mieux comprendre l'intérêt du beurre pour les femmes d'Addis-Abeba. Le climat d'altitude qui règne sur la capitale et les hauts plateaux environnants est caractérisé par un vent régulier et une forte intensité du rayonnement solaire. Ce climat a pour effet de *dessécher* la chevelure, surtout pour les ménagères d'Addis qui aiment à posséder des cheveux longs. D'où l'attachement aux besoins d'hydratation du cuir chevelu et de lutte contre les pellicules. D'où aussi l'intérêt de s'humecter les cheveux d'une matière grasse

⁴³ Le henné est une teinture végétale utilisée pour la coloration des cheveux, en Afrique du Nord et en Inde, notamment.

volatile : en s'évaporant à température ambiante, le produit absorbe de l'énergie et dégage donc sur le crâne une sensation de fraîcheur.

Selon ces interviews, l'ajout de l'oeuf dans le traitement a pour principal intérêt d'améliorer la brillance des cheveux, la tenue de la coiffure et de limiter les cassures des cheveux. L'utilisation du beurre avec le henné permet de modérer l'acidité de la teinture.

Le rôle des casques à vapeur est bien sûr de raccourcir la durée du traitement, ce qui est utile en ville où l'on est facilement gêné par l'odeur du beurre. Mais ces traitements à la vapeur restent assez chers : 7 birr en moyenne, prix auquel il faut ajouter le prix de la coiffure (7 birr en moyenne). Ils restent donc réservés aux ménagères disposant d'un revenu élevé.

Il ressort de ces enquêtes que la consommation du beurre de coiffure profite d'un dynamisme important des salons de coiffure. L'utilisation des casques à vapeur est une innovation importante qui semble relancer l'usage du beurre pur ou en mélanges. Les résultats montrent également que cette utilisation cosmétique du beurre est liée à une connaissance assez fine du produit et de ses vertus par les ménagères.

3.4. La différenciation des beurres de coiffure

Une très petite proportion de ménages (2,5 %) utilise du beurre *pasteurisé* et non du beurre fermier pour un usage cosmétique. Une partie de ces ménages (mais pas tous) consomment par ailleurs du beurre pasteurisé sur du pain. Ce beurre pasteurisé utilisé en cosmétique est acheté auprès des épiceries par plaquette de 200g ou même sur les marchés auprès des détaillantes de beurre cosmétique.

Comme chez les ménages, le beurre pasteurisé est parfois (mais très rarement) utilisé en cosmétique par les salons de coiffure. Les membres des salons de coiffure ont alors été interrogés sur les avantages respectifs du beurre pasteurisé et du beurre fermier dans l'usage cosmétique. La Figure 52 ci-dessous détaille les réponses spontanées à cette question. Cette figure souligne le grand nombre de caractéristiques qui sont perçues par les consommateurs et qui définissent l'*utilité du produit* au sens de Landcaster. Ces résultats soulignent que le beurre fermier est beaucoup mieux perçu que le beurre pasteurisé. Ce dernier ne semble présenter que 2 avantages principaux : son odeur (moins forte) et sa facilité de conservation.

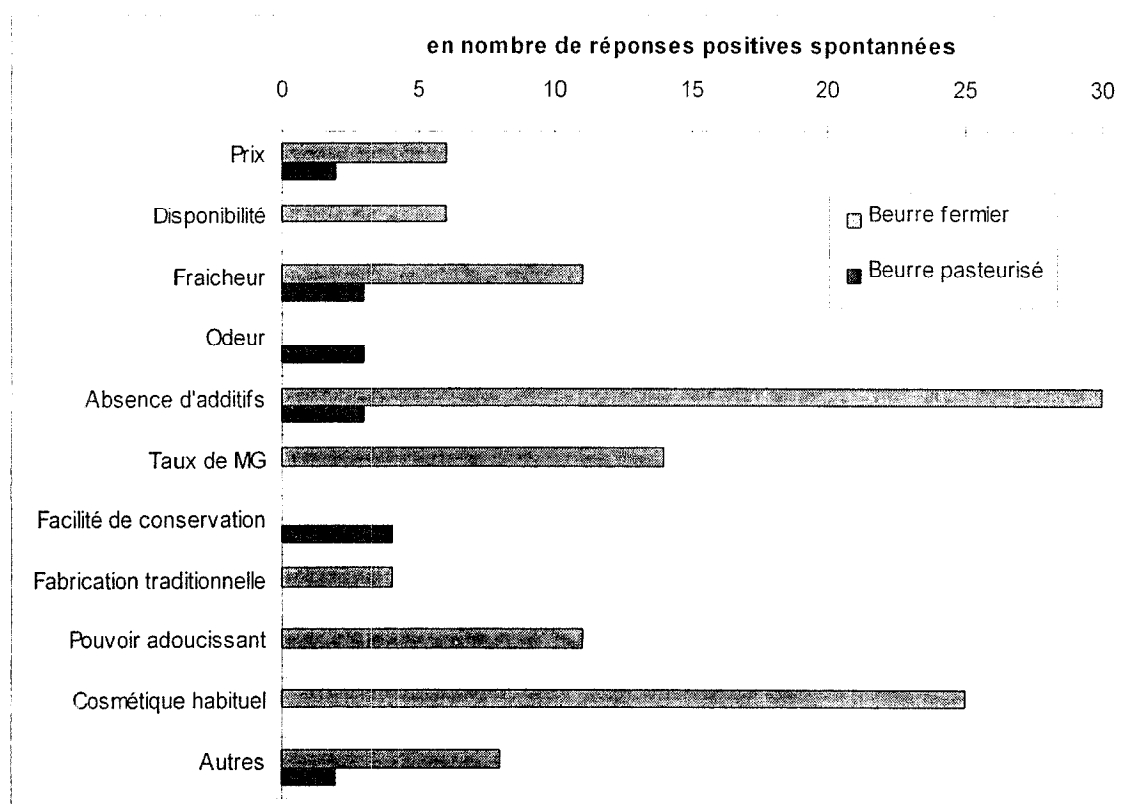


Figure 52 : Principaux avantages respectifs du beurre fermier et du beurre pasteurisé pour un usage cosmétique

L'enquête auprès des salons de coiffure a aussi révélé que les produits cosmétiques industriels étaient très souvent utilisés. Il s'agit de la brillantine, des gels, des crèmes, etc. Les membres des salons de coiffure ont alors été interrogés sur les avantages respectifs du beurre pasteurisé et des produits cosmétiques industriels. La Figure 53 ci-dessous détaille les réponses spontanées à cette question et souligne une fois de plus le grand nombre de caractéristiques qui sont perçues par les consommateurs. Ces résultats montrent que les avantages principaux des produits cosmétiques industriels sont leur odeur (moins forte) et leur facilité d'utilisation et de conservation.

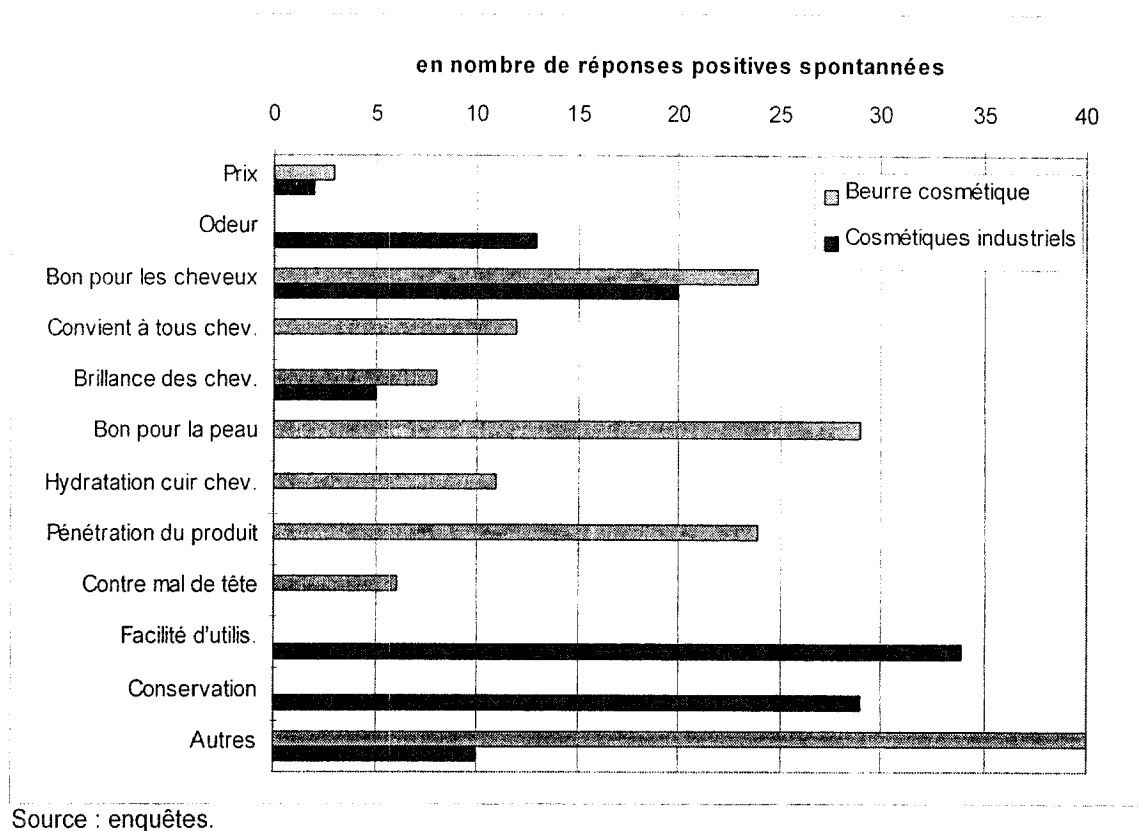


Figure 53 : Principaux avantages respectifs du beurre cosmétique et des produits cosmétiques industriels

Les mécanismes de substitution du beurre de coiffure par d'autres produits sont donc extrêmement complexes puisqu'ils font intervenir un grand nombre de caractéristiques perçues par les consommateurs. Le Tableau 49 ci-dessous confirme cette complexité : le beurre n'est pas remplaçable par un seul produit, mais présente plutôt des caractéristiques présentes dans plusieurs produits : avocat, paraffine, huile de castor, huile d'olive, etc. Les produits de substitutions mentionnés par moins de 4 salons de coiffure n'ont pas été retenus ici.

Tableau 49 : Produits susceptibles de remplacer le beurre de coiffure

Produit	Fréquence (en nombre de réponses spontanées)
Avocat	25
Paraffine	23
Huile de castor	12
Huile d'olive	11
Beurre de noix de coco	9
Banane	5
Baume démêlant	4

Source : enquêtes auprès des 40 salons de coiffure

Les modes de consommation du beurre de coiffure sont donc extrêmement complexes. Ils font appel à des *savoirs* des consommateurs et à des *techniques*, à la fois traditionnels et modernes. En

raison de ses vertus multiples, le beurre fermier cosmétique est largement consommé aujourd'hui par les ménagères d'Addis-Abeba.

De manière étonnante, le beurre de coiffure semble résister relativement bien à la concurrence des nombreux produits substitués importés ou fabriqués localement. Malgré son prix élevé, il reste très compétitif sur le marché d'Addis-Abeba. Il bénéficie même du dynamisme des salons de coiffure dont le marché est en expansion.

En plus des deux usages principaux traditionnels du beurre qui viennent d'être décrits, l'enquête a souligné d'autres situations d'usage dans lesquelles pouvait être consommé le beurre. La première de ces classes de beurre est liée à des savoirs traditionnels : la consommation du beurre médicinal. Les deux autres classes sont plutôt issues d'habitudes occidentales : le beurre à tartiner et le beurre de pâtisserie.

4. Les autres classes de beurre

4.1. Le "beurre médicinal"

Les vertus médicinales du beurre fermier ont été en premier lieu reconnues par les consommateurs de "beurre sauce". Nous avons vu en effet que près de 80 % des ménages invoquaient comme motif de consommation du beurre dans les sauces qu'il était "bon pour la santé". Selon les ménages, cette vertu médicinale du beurre est liée essentiellement à son apport en matière énergétique essentielle. Il s'agit donc d'une vertu *diététique* du produit. Ce résultat est remarquable et souligne la spécificité de l'Ethiopie. Alors que le beurre est considéré dans la majorité des pays occidentaux comme un produit mauvais pour la santé (en raison de son apport en cholestérol), il symbolise à Addis-Abeba l'équilibre diététique.

Une partie des ménages visités invoquent aussi les soi-disant effets anti-parasitaires ou anti-diarrhéiques du beurre, son action présumée sur la peau, etc. Ces motifs sont beaucoup plus difficiles à interpréter. En tout état de cause, ces vertus *médicinales* du beurre fermier sont perçues comme complémentaires au goût. Le beurre reste un ingrédient d'une recette.

Or, l'enquête montre que le beurre est parfois donné aux enfants pour un motif uniquement *médicinal*. Il est alors donné essentiellement à l'état frais (pur ou en mélange avec d'autres produits), "à la petite cuillère". Le Tableau 50 ci-dessous donne le nombre de ménages pratiquant cette situation d'usage avec différents types de beurre. Au total, 15 % des ménages de l'échantillon donnent du "beurre médicinal" à leurs enfants. Si le beurre fermier est utilisé par la plupart des ménages, un petit nombre d'entre eux préfèrent le beurre pasteurisé.

Tableau 50 : Importance de la consommation du "beurre médicinal"

Beurre donné aux enfants "à la petite cuillère"	Fréquence (en % des ménages)
Beurre fermier frais	12,0
Beurre fermier clarifié	0,8
Beurre pasteurisé	1,7
<i>Total</i>	<i>14,5</i>

Source : enquêtes auprès des consommateurs

La santé est le motif principal de tous les ménages pratiquant cet usage. Pour 16 ménages, l'effet médicinal du beurre réside dans son pouvoir contre les maux d'estomac. Pour 12 d'entre eux, il s'agit du pouvoir contre les maux de gorges. Enfin, pour 5 d'entre eux, le beurre a un effet anti-parasitaire.

La consommation du beurre médicinal est donc fondée, non pas sur des arguments *diététiques* (comme le "beurre sauce"), mais sur des arguments *médicinaux* précis. Ces arguments motivent l'ingestion du beurre frais par les membres potentiellement les plus vulnérables du ménage que sont les enfants.

La consommation de "beurre médicinal" met donc en valeur des caractéristiques différentes de celles perçues dans le beurre sauce ou dans le beurre de coiffure. Cet usage est lié à des savoirs ménagers traditionnels qui semblent assez mal résister à l'arrivée des techniques et des connaissances occidentales. Ces vertus médicinales s'avèrent en effet scientifiquement très discutables. La compétitivité du beurre médicinal est donc liée à l'évolution des savoirs ménagers et semble remise en cause dans le cadre d'un mode de vie urbain. Cette situation d'usage représente de toute façon un marché très limité. Son étude permet cependant de mieux comprendre les mécanismes de la différenciation des beurres.

4.2. Le "beurre à tartiner"

L'usage du beurre *en tartine* est issu d'habitudes alimentaires occidentales qui se sont développées à Addis-Abeba sous l'influence de divers facteurs. Cet usage est pratiqué par une minorité des ménages. Le beurre pasteurisé et la margarine sont consommés sur du pain par 14 % des ménages de l'échantillon. En plus de cela, 3 % des ménages utilisent du beurre fermier pour cet usage (Tableau 51).

Tableau 51 : Importance de la consommation du beurre à tartiner

	Fréquence (% des ménages)
Beurre pasteurisé sur du pain	11,0
Margarine végétale sur du pain	3,0
Beurre fermier sur du pain	2,9
Pas de consommation de beurre à tartiner	83,1
<i>Total</i>	<i>100,0</i>

Source : enquêtes auprès des ménages

Le beurre pasteurisé et la margarine sont tartinés en frais. Il n'a pas été précisé si le beurre fermier utilisé sur du pain était utilisé *en frais* selon l'usage du beurre de table, ou sous forme de *beurre clarifié* selon l'usage traditionnel "beurre sauce".

Les noms donnés au beurre pasteurisé sont assez variés. Près de 55 % des ménages utilisent le nom de beurre "de Shola", du nom de la laiterie gouvernementale qui est longtemps restée le seul vendeur de beurre pasteurisé de la ville. Environ 8 % des ménages lui donnent d'autres noms (beurre "de table", beurre "de pain", beurre "des *färän*", beurre "pasteurisé" etc.). Enfin, 37 % des ménages ne connaissent pas ce beurre.

La Margarine est appelée de manière plus homogène par son nom de "margarine" par 31 % des ménages. Seulement 1 % d'entre eux utilisent le terme de beurre "de pain". Mais la plupart (68 %) ne connaissent pas ce produit.

La quasi-totalité des usages utilisant du beurre pasteurisé et de la margarine consomment ces produits uniquement sur du pain, et non pas en beurre sauce. Ces produits sont donc plutôt compétitifs au sein de la classe de produit "beurre à tartiner".

Le revenu semble fortement influencer la consommation du beurre à tartiner. Le montre que 1 ménage sur 3 consomme du beurre pasteurisé ou de la margarine en usage à tartiner dans les classes à hauts revenus (plus de 400 B/mois). Ils sont moins de 1 ménage sur 10 à pratiquer cet usage dans les classes à bas revenu (moins de 400 B/mois). L'augmentation du revenu des ménages semble donc contribuer au développement de l'usage du "beurre à tartiner".

Tableau 52 : Effet du revenu sur la consommation de beurre à tartiner

	Ménages à bas revenu (classes 1 à 4)	Ménages à haut revenu (classes 5 à 8)	Total des ménages
<i>Nombre total de ménages</i>	<i>177</i>	<i>63</i>	<i>240</i>
Fréquence des ménages consommant du beurre à tartiner (en %)	7,3 ⁽¹⁾	31,7 ⁽²⁾	13,7 ⁽³⁾

⁽¹⁾ significatif à $\pm 3,9$

⁽²⁾ significatif à $\pm 11,5$

⁽³⁾ significatif à $\pm 4,2$

Source : enquêtes auprès des ménages

Certaines institutions de restauration consomment du beurre pasteurisé. Il s'agit des pâtisseries (voir ci-dessous) et des restaurants proposant de la cuisine occidentale. Ces derniers contribuent donc au aussi développement de l'usage du "beurre à tartiner" à Addis-Abeba.

4.3. Le "beurre de pâtisserie"

L'usage de beurre en pâtisserie a été mis en évidence par l'enquête auprès des institutions de restauration. Ce butteroil est utilisé pour la confection de gâteaux. Il est consommé par la totalité des pâtisseries visitées.

Par ailleurs, 8 de ces pâtisseries sur 10 ne consomment que du butteroil. Les deux autres consomment à la fois du butteroil et du beurre pasteurisé. Aucune ne consomme de beurre fermier. Le beurre utilisé pour la confection de gâteaux est donc surtout du butteroil et, dans une moindre mesure, du beurre pasteurisé. Mais le beurre fermier n'entre pas dans la confection de gâteaux. Le butteroil apparaît donc comme un produit particulièrement adapté à l'usage en pâtisserie.

En revanche, le butteroil végétal est très rarement consommé par les ménages. Il n'est d'ailleurs connu que de 60 % d'entre eux. Les noms donnés à ce produit se réfèrent en premier lieu à leur marque ou à leur provenance, plutôt qu'à leur usage (Tableau 53). Ces résultats montrent que, dans l'esprit des ménagères, le butteroil n'est pas associé à un usage particulier, encore moins à l'usage en pâtisserie.

Tableau 53 : Noms usuels du butteroil

Traduction française	Nom Amharique	% des ménages (sur 240)
Beurre " hollandais "	<i>Yäholand qebé</i>	35,0
Beurre "en boîte" ou "de conserve"	<i>Yäqorqoro qebé</i>	11,5
Beurre "boisé"	<i>Enchät qebé</i>	4,0
Beurre "en container"	<i>Gäräwäyena qebé</i>	1,5
Autres noms ("Girl", etc.)	-	4,5
Inconnu	-	40,5
<i>Total</i>	-	<i>100,0</i>

Source : enquêtes auprès des ménages

La consommation du butteroil en "beurre de pâtisserie" est donc liée à un savoir-faire non traditionnel qui est réservé aux pâtisseries. Le dynamisme de la restauration hors-foyer a donc un impact certain sur la consommation de beurre végétal importé. L'apparition de modes de consommation propres aux modes de vie urbain contribue au développement des importations laitières sur des classes de produits différentes des classes traditionnelles.

4.4. Le "beurre matière première"

La laiterie Shola a utilisé jusqu'en 1993 du butteroil animal. Ce butteroil entrait dans la fabrication du lait reconstitué en complément de la poudre de lait écrémé. Ces produits étaient importés du marché mondial à des prix réduits dans le cadre du Programme Alimentaire Mondial (Ethiopia 2000 puis Ethiopia 2500). Cet usage est suspendu à l'heure actuelle. Son étude a donc été difficile.

Nous avons donc identifié 5 situations d'usage qui définissent autant de classes de produits : le *beurre sauce*, le *beurre de coiffure*, le *beurre médicinal*, le *beurre à tartiner* et le *beurre de*

pâtisserie. Le paragraphe suivant synthétise les réflexions sur les classes de beurre. Il souligne l'intérêt d'études "en laboratoire" des différents types de beurre qui permettraient d'identifier les caractéristiques objectives des beurres.

5. La question de l'objectivité des caractéristiques des produits

5.1. Les grandes tendances de la consommation

L'étude des différentes situations d'usage permet de comprendre les évolutions des modes de consommation propres à chacune des classes de beurre. En économie, Il est classiquement fait l'hypothèse que l'élasticité de la demande pour un produit par rapport au revenu exprime la dynamique du marché. Cette hypothèse est bien à moduler suivant le taux de croissance de l'économie et suivant l'augmentation du pouvoir d'achat. La méthodologie utilisée ici ne permet pas de calculer l'élasticité de la demande en beurre par rapport au revenu. Cependant, les données exposées dans la Figure 54 ci-dessous illustrent l'influence du revenu sur la fréquence de consommation du beurre dans chacune des situations d'usage. Cette figure permet d'émettre des hypothèses sérieuses sur la dynamique de la consommation.

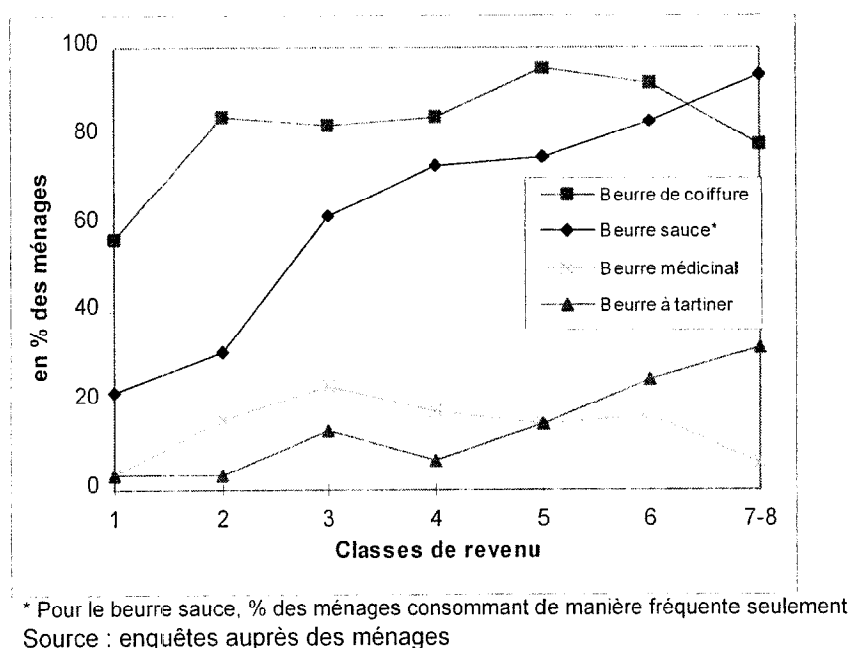


Figure 54 . Proportion des ménages consommant les différents beurres souvent ou occasionnellement (plus fréquemment que pour les fêtes)

Nous avons déjà montré dans le paragraphe 2.5 de ce chapitre que la consommation de *beurre sauce* était en très forte progression. La figure ci-dessous montre d'autre part que la consommation du *beurre à tartiner* semble aussi en forte progression même si cette situation d'usage reste encore inconnue pour une part importante des consommateurs. Le beurre sauce et le beurre à tartiner sont donc des produits de luxe.

La consommation du *beurre de coiffure* semble elle aussi en progression, mais cette évolution semble plus modérée et concerne surtout les classes de revenu les plus basses. Enfin, il apparaît que la consommation du *beurre médicinal* est en relative stagnation. Le marché du beurre frais traditionnel semble donc en perte de vitesse par rapport aux marchés du beurre sauce et du beurre à tartiner.

5.2. Types de beurres et classes de beurres

Le chapitre 4 avait permis de définir des *types de beurre* liés à leur origine et aux circuits d'approvisionnement. Le *beurre de cuisine* est un beurre fermier (d'origine rurale) vendu en quantités assez importantes ; le *beurre cosmétique* est un beurre fermier venant d'exploitations rurales proches de la ville et vendu en petite quantité ; le *beurre pasteurisé* est un beurre issu d'ateliers modernes de transformation et commercialisé par des épiceries équipées de la chaîne du froid ; et le *butteroil* est un produit industriel importé vendu en bidons ou en conserves. Les *types* de beurre reflètent donc en partie les systèmes de production : les producteurs ruraux et les ateliers ruraux commercialisent les deux types de beurre fermier ; les ateliers modernes périurbains commercialisent le beurre pasteurisé ; et les importations fournissent le *butteroil* et une faible part du beurre pasteurisé.

Le chapitre présent a permis de définir des *classes* de beurre qui reflètent des situations d'usage. Le Tableau 54 résume les recoupements entre les *types* de beurre et les *classes* de beurre. Ce tableau montre, d'une part, la très forte corrélation entre les *produits* traditionnels et les *usages* traditionnels : les beurres fermiers fournissent l'essentiel des types de beurre consommés sous la forme des beurres sauce, de coiffure et médicinal. Il souligne, d'autre part, la variété des usages du beurre cosmétique. Ce tableau atteste aussi de la présence du beurre pasteurisé dans la totalité des classes de beurre. Il révèle enfin que le *butteroil* végétal est surtout utilisé en pâtisserie.

Tableau 54 : Proportion des ménages utilisant les différents types de beurre selon les classes (situations d'usage)

Classe de produit :	Beurre sauce	Beurre de coiffure	Beurre médicinal	Beurre à tartiner	Beurre de pâtisserie
Types de beurre :					
Beurre fermier de cuisine	94				
Beurre fermier cosmétique		82	14	3	
Beurre pasteurisé	1*	2	1	11	(25)**
Butteroil végétal	2*				(75)**
Margarine végétale				3	
Total cumulé	94	84	15	17	
Produits concurrents (extra-classe)	Huile végétale	Cosmét. divers	Médicaments	Divers	?
Evolution de la consommation	Croissance	Croissance	Diminution	Croissance	Croissance
	++	+	-	++	++

* : consommation du beurre pasteurisé ou du *butteroil* en plus du beurre fermier de cuisine ;

** : proportion des pâtisseries uniquement.

Source : enquêtes

Ces corrélations entre les *types* de beurre et les *classes* de beurre illustrent la liaison très forte entre les systèmes de production et les modes de consommation. Puisque les différents usages sont

liés aux *caractéristiques* des différents produits, on peut dire que *les caractéristiques des beurres sont des déterminants importants de la compétitivité des différents systèmes de production.*

5.3. Produits et variantes : vers une nomenclature respectueuse des réputations

Chaque *classe* de produit regroupe donc plusieurs *types* de produits. Mais nous avons vu aussi que les produits possédaient des variantes différenciées. Ces variantes sont précisées dans la Figure 55 ci-dessous.

Beurre fermier	1) cosmétique.....	différentes régions d'origine (Sendafa, Chanco, etc.)
	2) de cuisine	a) frais..... différentes origines (Sheno, Godjam, etc.)
		b) demi-rance.. différentes origines (Sheno, Godjam, Welega, etc.)
		c) rance..... différentes origines (Godjam, Welega, etc.)
Beurre pasteurisé	importé.....	différentes marques (Bridel, etc.)
	fabriqué localement.....	différentes marques (Shola, etc.)
Butteroil	à base de beurre.....	différentes marques
	à base de mat. grasses végét...	différentes marques (Girl, Friesian Cow, etc.)
Margarine végétale.....		différentes marques (Blue Band, etc.)

Figure 55 : Principales variantes des différents types de beurre consommés à Addis Abeba

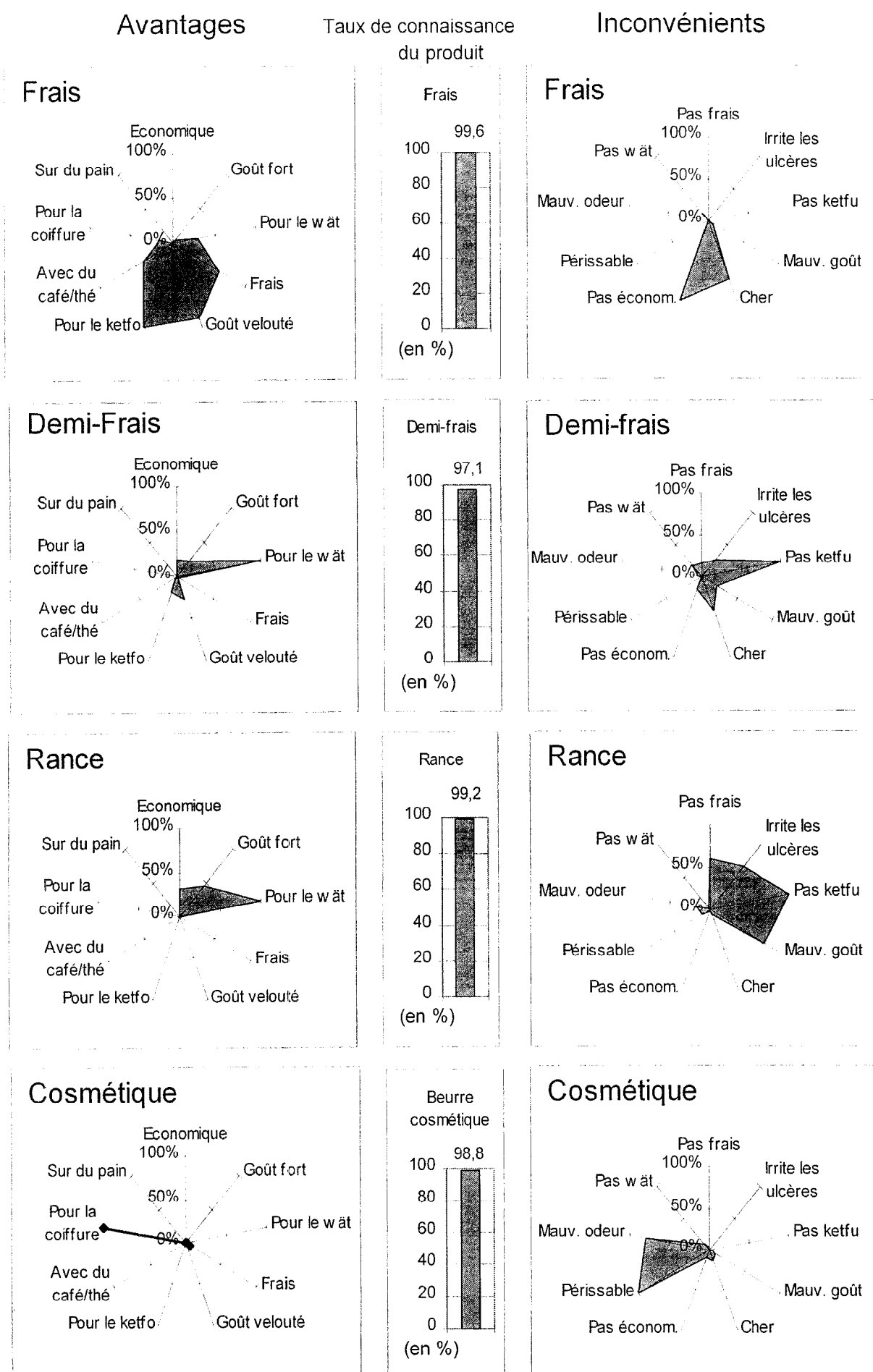
La grande diversité des produits et de leurs variantes suppose une *identification à priori* des différences qualitatives entre produits de la part des consommateurs. C'est sur cette identification que reposent les choix des consommateurs, et donc la compétitivité des produits et de leurs variantes.

Les deux figures ci-dessous illustrent les différences de perception des variantes de beurre fermier (Figure 56) et des autres types de beurres (Figure 57). Les ménagères ont été invitées à citer les principaux avantages et inconvénients des différents produits et les réponses spontanées ont été collectées. Les réponses ayant été citées par moins de 4 ménages pour l'ensemble des beurres n'ont pas été retenues. On a ramené le nombre de ménages citant tel ou tel avantage au nombre maximum de réponses par avantage dans chacune des variantes de produit. D'où des résultats exprimés en pourcentages. L'avantage mentionné par le nombre de ménages le plus élevé est donc affecté d'un coefficient maximum (100 %). Le procédé est le même pour les inconvénients. Cette manipulation a permis de gommer les disparités des taux de réponses entre produits.

Les *taux de connaissance* des produits sont exprimés en % de ménages ayant affirmé connaître le nom du produit cité. D'autre part, la caractéristique "économique" signifie que le produit en question est utilisé en plus petite quantité que d'autres produits qui seraient moins économiques. Par

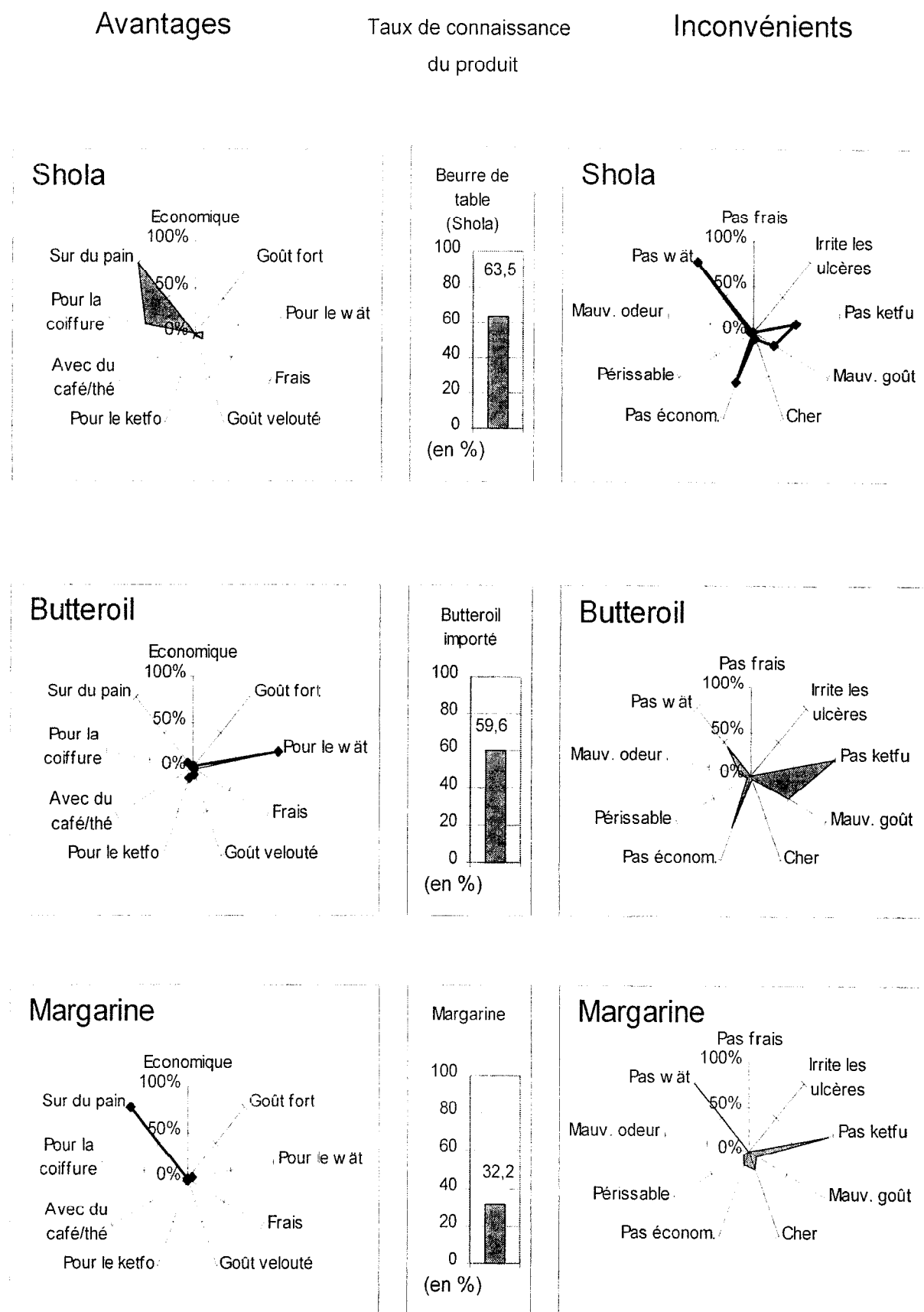
exemple, en raison de son goût fort, le beurre fermier rance est utilisé en moins grande quantité que le beurre frais.

Ces figures soulignent que la compétitivité d'un produit repose sur la *connaissance* qu'en ont les consommateurs. Un produit est consommé si le consommateur *perçoit* que le produit en question possède les *caractéristiques* attendues. Pour les raisons que nous avons soulignées au cours de ce chapitre, ces différences de perception se réfèrent aux modes de consommation des beurres, c'est-à-dire aux situations d'usage.



Source : enquêtes.

Figure 56 : Avantages et inconvénients perçus par les consommateurs (beurres fermiers)

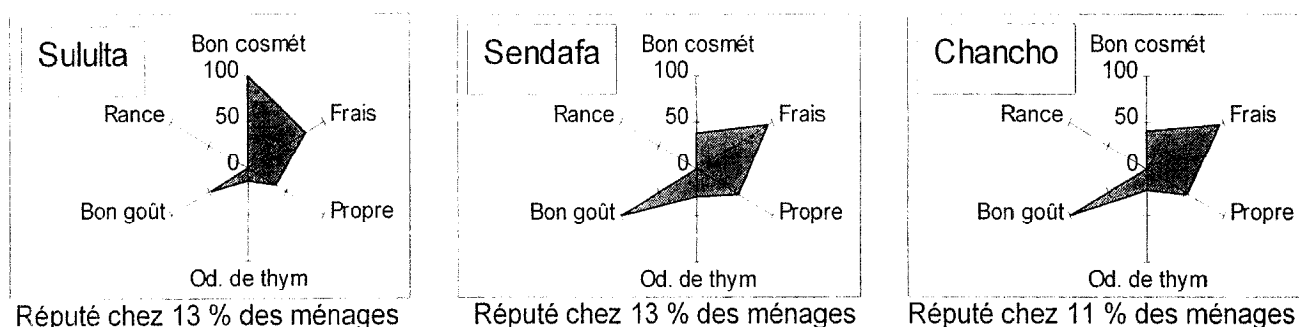


Source : enquêtes.

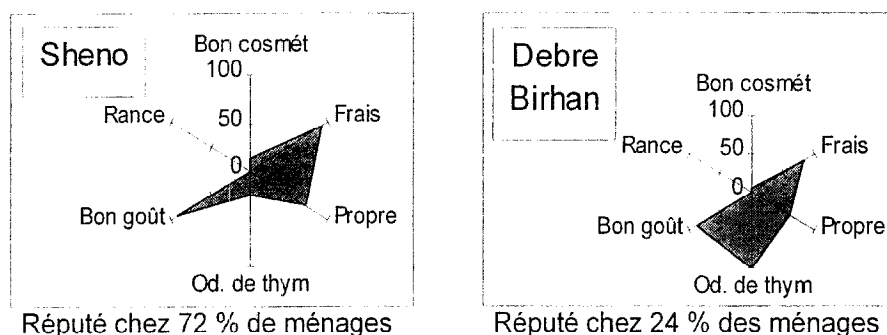
Figure 57 : Avantages et inconvénients perçus par les consommateurs (autres beurres)

L'étude des *réputations* des régions d'origine de production du beurre est aussi intéressante. Les graphes présentés dans la Figure 58 ci-dessous ont été élaborés selon le même principe que les avantages et inconvénients des produits présentés dans les 2 figures précédentes. Il avait été demandé aux ménagères de citer les caractéristiques qui leur paraissaient être celles des beurres venant des différentes aires de production mentionnées. Les régions dont la réputation était connue de moins de 15 ménages n'ont pas été mentionnées.

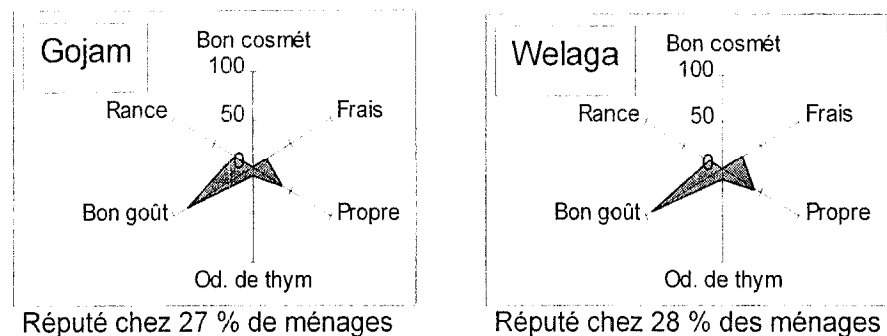
Beurre cosmétique ou de cuisine (*frais*)



Beurre de cuisine (*frais*)



Beurre de cuisine (*rance ou demi-rance*)



Source : enquêtes.

Figure 58: Réputations des principales régions d'origine du beurre fermier

La Figure 58 souligne que les zones rurales situées proches de la ville (Sululta, Sendafa, Chanco) sont réputées produire du beurre fermier *frais*, utilisé en cosmétique et en beurre de cuisine. Les régions de Sheno et de Debre Birhan sont réputées aussi pour la *fraîcheur* du beurre et son *bon goût*, mais ne sont pas utilisées en cosmétique. La région de Sheno est de loin la région la plus réputée. La région du Welayita, dont le profil de réputation n'est pas reporté sur la figure, possède grossièrement la même réputation que le beurre de Sheno mais est moins connue. Enfin, les régions éloignées du Gojam et du Welega sont réputées livrer un beurre de *bon goût* mais plutôt *rance*. La région du Welo possède cette même réputation mais son profil n'a pas été reporté.

Toutes ces figures montrent que la nomenclature des beurres se réfère à des différences importantes de caractéristiques perçues entre produits. Ces caractéristiques génèrent la compétitivité des produits.

Les analyses physico-chimiques dont les résultats sont exposés ci-dessous permettent de discuter de l'objectivité de ces caractéristiques perçues, et notamment de la fraîcheur, de la rancidité, de l'acidité et du prix des différents types de beurre.

6. L'analyse des caractéristiques objectives des beurres

La méthodologie d'étude des beurres en laboratoire a été présentée au début de ce chapitre. Les lignes suivantes exposent les résultats obtenus sur 363 échantillons collectés du 24 juin au 2 juillet 1997. Elles permettent de classer de manière objective les différents types de beurres consommés à Addis-Abeba. Ces analyses ne sont qu'une *introduction* à l'étude des spécificités des produits laitiers consommés en Ethiopie⁴⁴.

Nous présenterons d'abord les résultats concernant l'influence du type de beurre et du type de vendeur sur les *variables caractéristiques* : acidité, taux d'humidité, indice de peroxyde (rancidité) et prix. Ces résultats permettront de mettre en évidence des différences entre les beurres pasteurisés, les beurres cosmétiques et les beurres de cuisine.

La discussion portera ensuite spécifiquement sur les beurres fermiers. Nous étudierons l'influence de la *provenance* et de la *catégorie* de beurre de cuisine (frais, demi-rance, rance) sur les mêmes caractéristiques.

6.1. Les caractéristiques des différents types de beurre

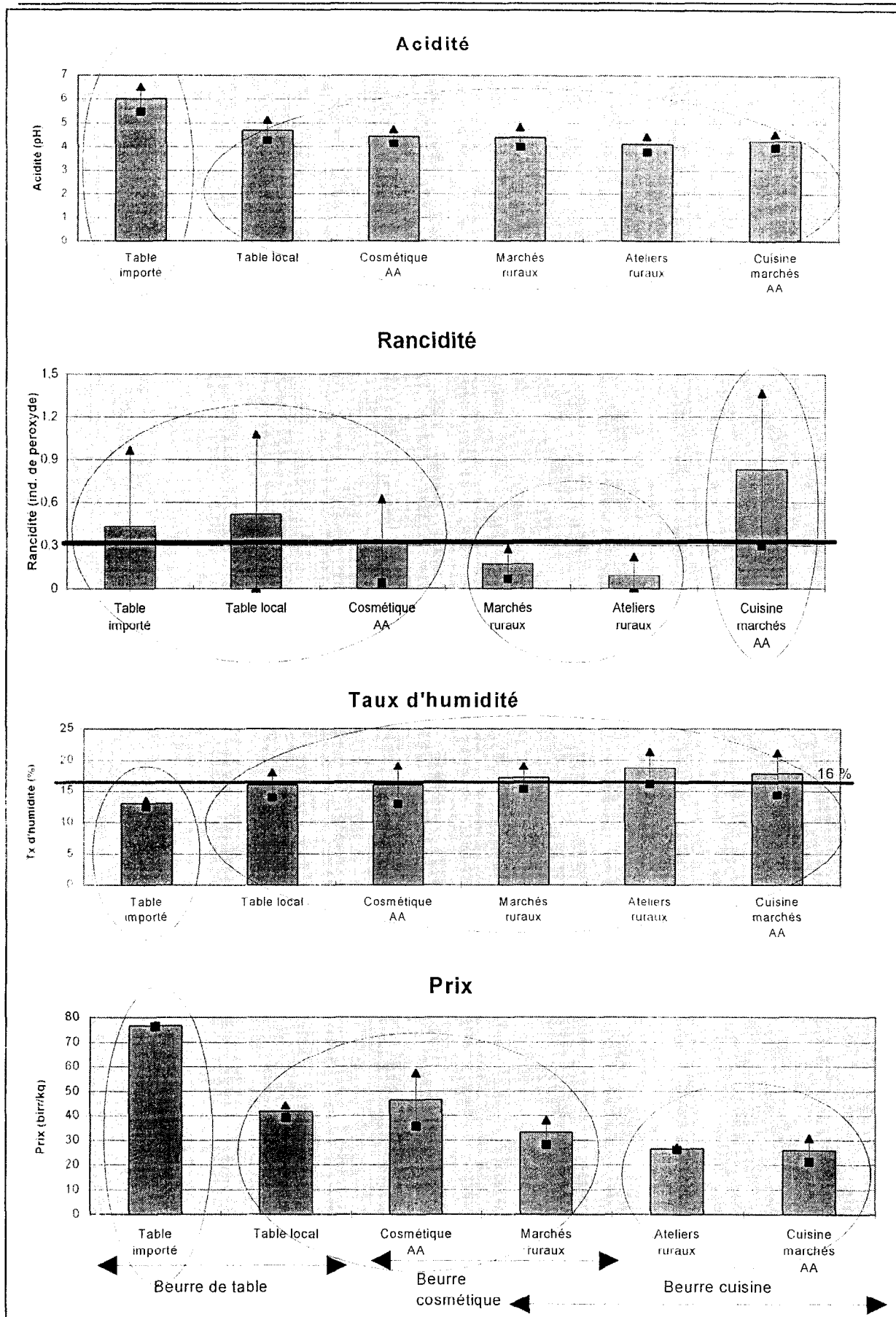
Les résultats présentés dans la Figure 59 ci-dessous montrent une très forte différenciation des beurres importés selon l'*acidité*. Cette démarcation s'explique par des différences de technologies utilisées. Tous les beurres fabriqués en Ethiopie doivent résulter du barattage d'une matière première *fermentée* : lait dans le cas des beurres fermiers, *crème* dans le cas des autres beurres. Au contraire, les beurres importés analysés sont des *beurre doux* : ils n'ont pas subi de maturation acide.

⁴⁴ Les résultats présentés pour les beurres pasteurisés importés et pour les beurres issus des ateliers ruraux ont une faible validité statistique (voir la méthodologie).

Les beurres importés se différencient aussi des beurres fabriqués en Ethiopie selon le *taux d'humidité*. Alors que les beurres importés répondent aux normes généralement appliqués aux beurres pasteurisés (taux d'humidité inférieur à 16 %), les beurres locaux présentent au contraire une forte variabilité de leur taux d'humidité. Ils sont juste à la limite pour le beurre pasteurisé et le beurre cosmétique, et au delà de cette limite pour les autres beurres fermiers. Mais puisqu'il n'existe pas de normes sur le beurre en Ethiopie, ces dépassements ne doivent surtout pas être considérés comme des fraudes. Ils sont simplement dus à des différences dans les modes de fabrication. Ils expriment en tout cas le fait qu'ils ne sont pas destinés à être exportés.

La *rancidité* paraît déterminante pour caractériser les différents beurres. On note en effet l'existence de trois groupes distincts. Le premier groupe se compose des beurres *très frais*, qui sont les beurres achetés en zone rurale, c'est-à-dire sur des marchés ou auprès d'ateliers. L'indice de peroxyde de ces beurres est en dessous du niveau de perception (0,3). Le deuxième groupe est celui des beurres *moyennement frais*. Il se compose des beurres pasteurisés et du beurre cosmétique. Leur indice de peroxyde est très variable et se situe en moyenne juste au dessus du niveau théorique de perception. Le troisième groupe se compose des beurres *rances*. Il s'agit des beurres de cuisine achetés en ville. Leur indice de peroxyde est en moyenne proche de 0,8 ce qui représente une valeur élevée. Mais on constate surtout une grande *variabilité* des valeurs : on peut trouver des beurres frais comme des beurres très rances (indice de plus de 1).

Les *prix* définissent eux aussi des groupes de beurres différents. On met en évidence le groupe des beurres *très chers* qui sont les beurres pasteurisés importés. Leur prix dépasse les 70 birr/kg. Le deuxième groupe est constitué des beurres *chers*. Ce sont les beurres pasteurisés locaux et les beurres cosmétiques. Leurs prix sont d'une grande variabilité et se situent en moyenne entre 40 et 50 birr/kg. On trouve enfin les beurres *modérément chers* qui sont les beurres de cuisine. Leur prix moyen se situe autour de 25 birr/kg, là aussi avec une forte variabilité.



Source : analyses.

Figure 59 : Caractérisation des différents types de beurres (moyennes et écarts types)

Il faut noter que le *type de vendeur* n'a pas d'influence significative sur les caractéristiques physico-chimiques des beurres fermiers. Le seul effet significatif du type de vendeur concerne les prix : les beurres vendus par les entrepôts du Mercato sont en moyenne moins chers que les beurres vendus par les autres détaillantes. La différence est de 2,10 birr/kg, ce qui confirme les résultats de l'étude comptable de la filière (chapitre 4).

Les groupes de beurre qui se dégagent de l'analyse variable par variable ne permettent donc pas de mettre en évidence la même typologie pour chacune des variables. Il convient donc de recourir aux analyses factorielles.

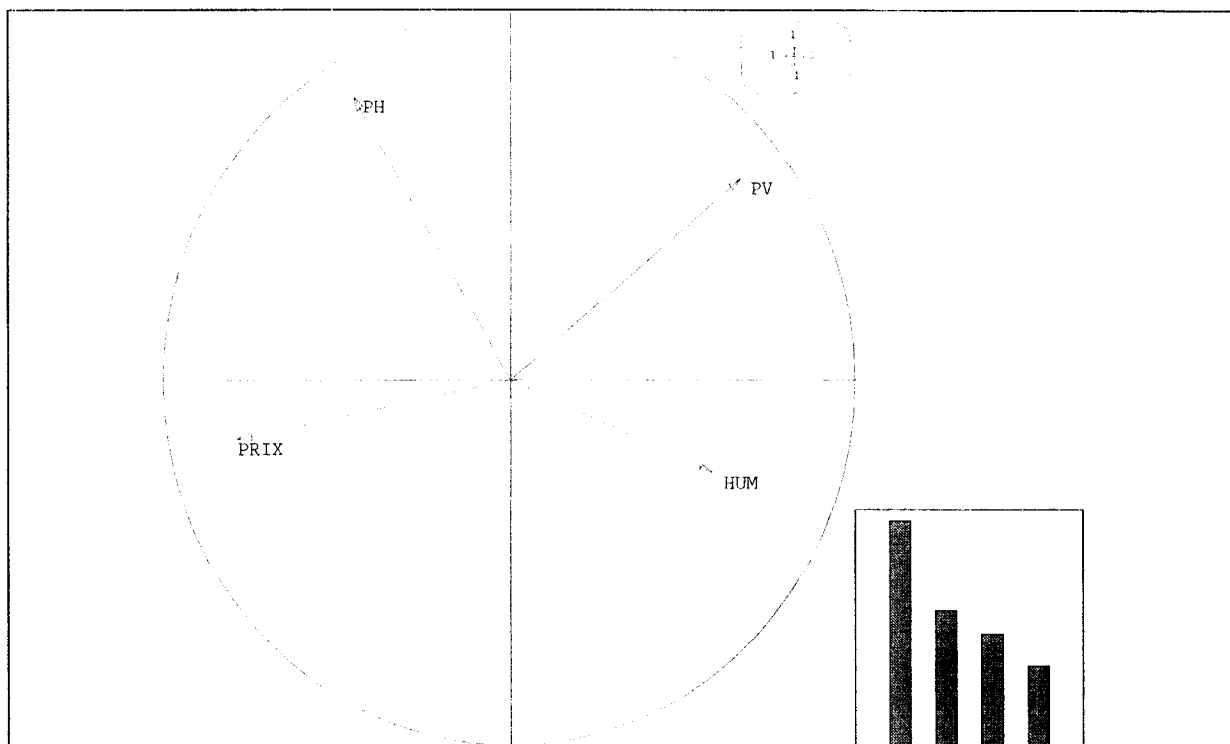
6.2. Typologies par analyses factorielles des grands types de beurres

Les analyses factorielles ont permis la mise en relation des différentes *variables caractéristiques* entre elles et avec les types de beurre. L'analyse en composante principale (ACP) a été utilisée pour visualiser ces relations entre variables (Figure 60 ci-dessous).

Le taux d'humidité a été identifié comme une variable assez isolée, c'est-à-dire liée à aucune des autres variables. On peut faire l'hypothèse que le taux d'humidité résulte en priorité de mécanismes physiques liés à la transformation et au malaxage. Les mécanismes chimiques (acidification et rancidification) ne semblent pas être déterminants dans le taux d'humidité du beurre. Ce taux d'humidité ne semble pas non plus déterminant dans la valorisation des beurres sur le marché (prix). D'autre part, des corrélations très faibles ont été révélées entre le prix et l'acidité (pH). On peut donc conclure que ni l'acidité, ni le taux d'humidité, ne semblent être des variables déterminantes dans la formation du prix des produits.

Une corrélation faible a été mise en évidence entre l'acidité et la rancidité (indice de peroxyde), ce qui peut s'expliquer par le fait que les mécanismes chimiques de rancidification provoquent l'acidification des produits.

Mais surtout, une corrélation négative assez forte (-0,38) a été trouvée entre le prix et la rancidité. Plus le prix est élevé, plus la rancidité est faible. Dans une certaine mesure, le marché du beurre à Addis-Abeba valorise donc la *fraîcheur* des produits.



Source : enquêtes

Figure 60 : Schéma de l'ACP normée : plan factoriel 1-2 des variables

Une analyse par type de beurre s'imposait pour tenter d'affiner ces constatations. Une ACP inter a donc été réalisée qui consiste à mettre en évidence les centres d'inertie des différentes *types de beurre*. Des tests de significativité de l'ACP inter (tests de Mandel) ont aussi été réalisés. On constate ainsi que le *type de beurre* influence de manière significative l'ensemble des variables caractéristiques, alors que le *type de vendeur* n'a d'effet que sur le prix et sur l'indice de rancidité.

D'autre part, on met en évidence une différenciation des trois types de beurre selon un axe factoriel fortement influencé par le prix (72 %). Cet axe factoriel "prix" correspond à la dimension horizontale sur le schéma de l'ACP inter ci-dessous (Figure 61). Il concentre à lui seul 95 % de la structure de différenciation des trois types (encart au schéma de l'ACP inter). La rancidité influence aussi (mais pour seulement 12 %) cet axe factoriel horizontal. Elle est donc la seconde variable la plus importante qui entre dans la différenciation des beurres. L'axe factoriel vertical ne rend compte, lui, que de 5 % de la structure de différenciation des 3 types de beurre. Il correspond au pH. Ce qui s'explique par le fait que le beurre pasteurisé est d'un pH très légèrement supérieur aux autres classes. En effet, ce beurre ne résulte pas des mêmes procédés de transformation que les beurres fermiers.

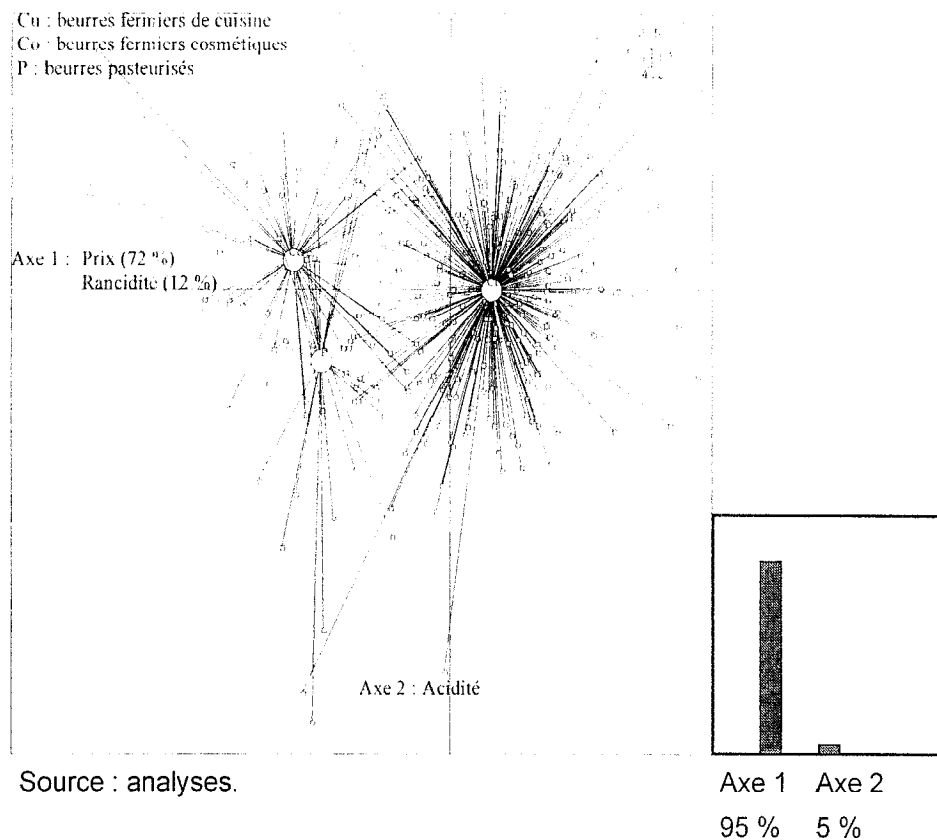


Figure 61 : Représentation graphique de l'ACP inter : plan factoriel 1-2 des échantillons regroupés par types de beurre

Les types de beurre sont donc des groupes très hétérogènes de produits. Le taux d'humidité et le pH ne semblent pas intervenir de manière significative sur la différenciation des produits. Par contre, le prix et, dans une moindre mesure, l'indice de rancidité, définissent différents groupes assez distincts :

1. les *beurres pasteurisés* qui sont frais et chers, et qui correspondent à des modes de fabrication non traditionnels : ils sont moins acides que les beurres fermiers;
2. les *beurres cosmétiques* qui sont eux-aussi frais et chers, mais qui sont plus acides du fait de leur mode de fabrication traditionnel ;
3. les *beurres de cuisine* qui sont les moins chers et qui sont de rancidité très variable : ils sont frais lorsqu'ils sont achetés en zone rurale et rances lorsqu'ils sont achetés en ville.

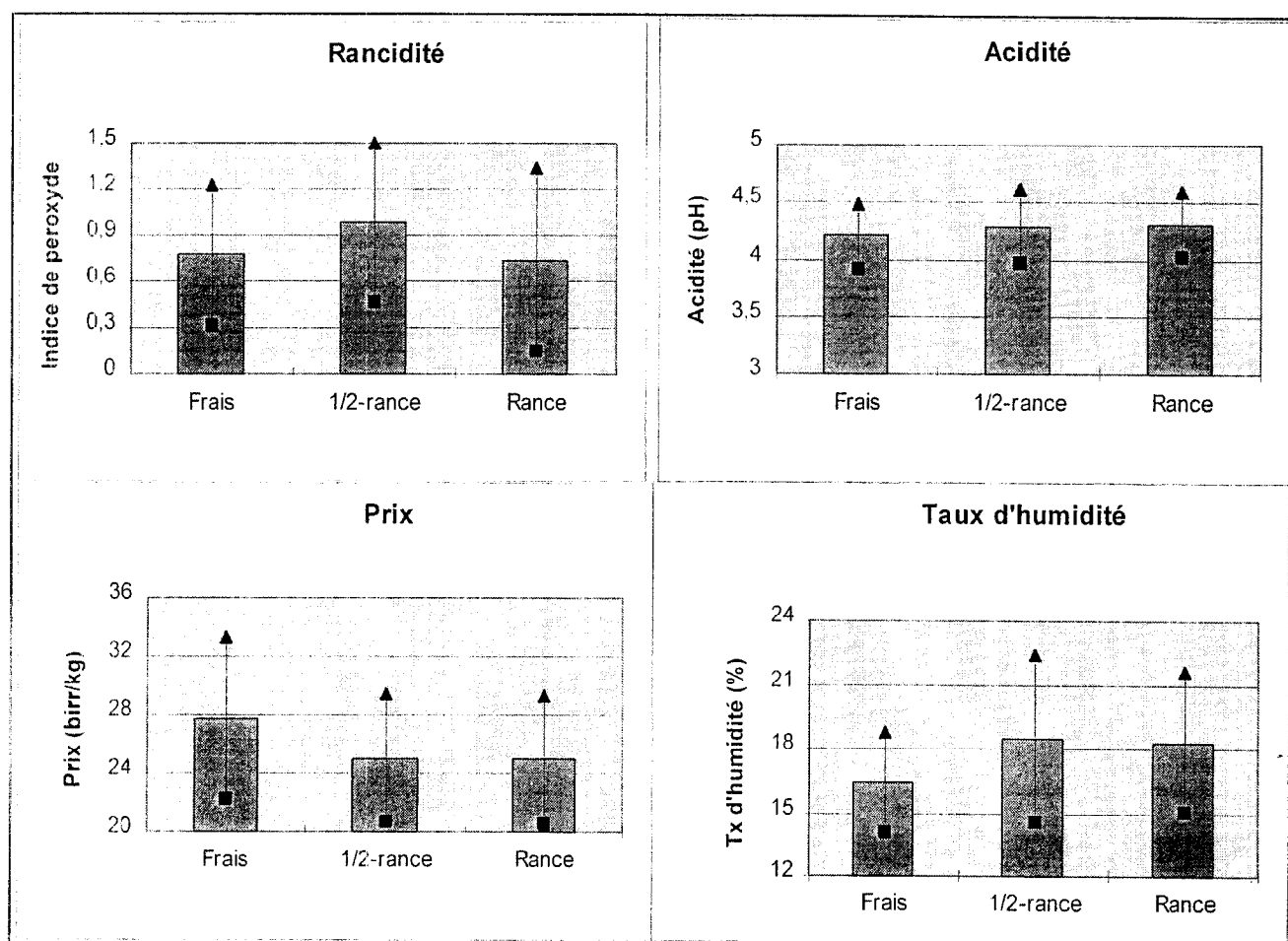
6.3. L'analyse des variantes de beurre de cuisine : catégories et provenances

La nomenclature utilisée par les commerçants et les consommateurs pour qualifier les variantes de beurre de cuisine nous a posé de forts problèmes d'interprétation. Il s'agissait de caractériser les *catégories* de beurre de cuisine (frais, demi-rance et rance) et d'estimer l'effet de la *provenance* sur la qualité des beurres.

L'hypothèse de départ était que les trois catégories (frais, demi-rance, rance) reflétaient des différences de *rancidité* entre les beurres. En fait, l'analyse de l'indice de peroxyde conduit à revoir cette hypothèse. Nous exposons ci-dessous successivement les analyses des variables caractéristiques (rancidité, acidité, prix et humidité) par catégorie, par type de commerçant et enfin par provenance.

En premier lieu, il est important de noter qu'il apparaît des différences significatives entre les moyennes des indices de peroxyde des trois catégories de beurre de cuisine. En moyenne, l'indice du beurre frais est de 0,77 ; celui du beurre demi-rance de 0,99 ; et celui du beurre rance de 0,74 (Figure 62). Ces résultats semblent donc montrer que les niveaux de rancidité réels ne correspondent pas à la nomenclature utilisée. Les beurres dits "rance" seraient plus frais que les beurres dit "demi-rances", ce qui est difficile à interpréter. En d'autres termes, les analyses univariées montrent que dans les conditions des analyses, les *catégories frais, demi-rance et rance ne reflètent pas un état réel de rancidité*. L'étude des acidités confirme cette absence de différenciation nette entre les trois catégories.

La pesée des échantillons met en évidence des différences de prix : 27,80 birr/kg en moyenne pour le frais, 25,50 birr/kg pour le demi-rance et 24,90 birr/kg pour le rance. Ces différences de prix avaient d'ailleurs déjà été soulignées par les relevés sur les marchés (chapitre 4). Les analyses soulignent aussi un taux d'humidité légèrement inférieur pour le beurre frais que pour les deux autres catégories.



Source : analyses.

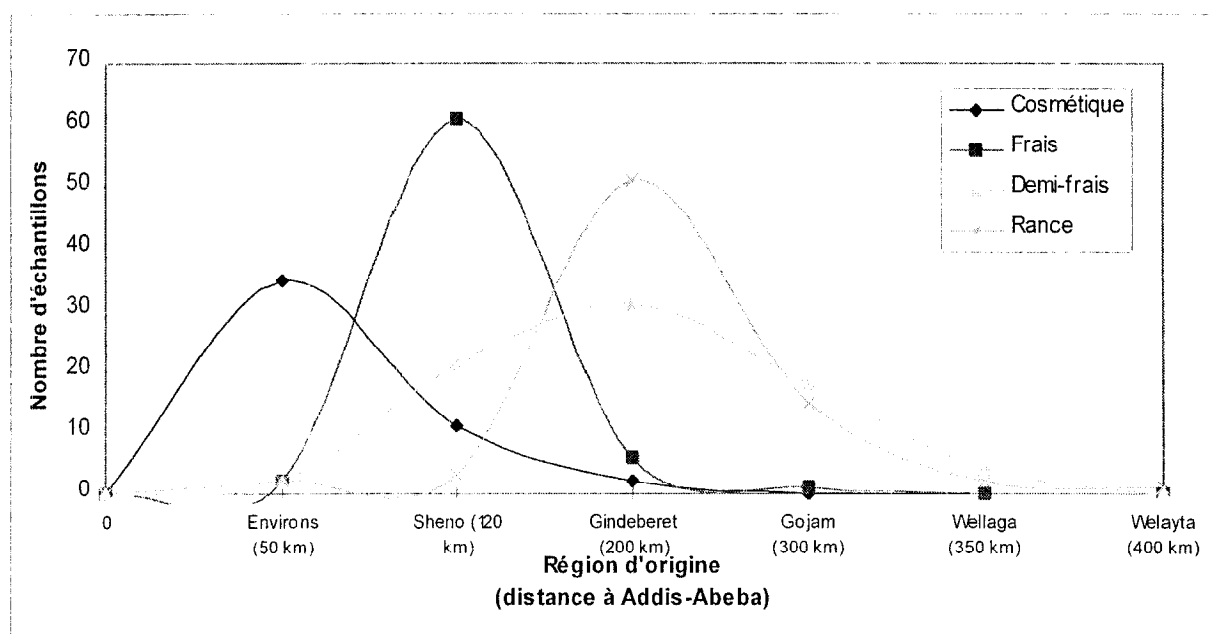
Figure 62 : Rancidité, prix, acidité et humidité des trois catégories de beurre cuisine (moyennes et écarts types)

La différenciation entre les trois catégories de beurre cuisine (frais, demi-rance, rance) ne semble donc pas liée au niveau réel de rancidité, mais plutôt au prix et, dans une moindre mesure, au taux d'humidité : le beurre de la catégorie *frais* est plus cher et plus riche en matières grasses que les beurres des autres catégories.

L'étude des caractéristiques des catégories par *type de vendeur* ne montre pas de différences significatives. Les tests d'égalité de moyenne ont été utilisés pour étudier la significativité des différences entre moyennes.

Finalement, l'étude des *provenances* des beurres apporte une réponse intéressante à la question de savoir à quoi correspondent les trois catégories de beurre de cuisine. Les différentes régions d'origine des beurres de cuisine de notre échantillon sont classées selon leur éloignement par rapport à la capitale. La Figure 63 ci-dessous donne le nombre d'échantillons provenant de chacune des grandes régions pour chacune des trois catégories de beurre, ainsi que pour le beurre cosmétique⁴⁵. Elle montre que les catégories de beurre correspondent assez bien aux régions d'origine. En effet, selon notre enquête :

1. *le beurre cosmétique* provient en grande partie des environs proches d'Addis-Abeba, c'est-à-dire de moins de 50 km ;
2. *le beurre frais* vient d'un peu plus loin, c'est-à-dire d'environ 120 km et en particulier de la région de Sheno ;
3. *les beurres rances et demi-rances* proviennent des régions les plus éloignées ; le beurre demi-rance est d'ailleurs composé d'échantillons d'origines plus diverses et plus proches que le beurre rance.



Source : échantillons récoltés pour les analyses.

Figure 63 : Régions d'origine des beurres cosmétiques, frais, demi-rances et rances (en nombre d'échantillons pour chaque catégorie de beurre)

Ainsi, au moment de l'enquête, les catégories de beurre de cuisine frais, demi-rance et rance reflétaient des différences de *prix*, ainsi que des différences sur *l'origine* des produits. Cette

⁴⁵ Les échantillons de beurre cosmétique ont été ajoutés pour souligner l'importance de la région d'origine dans la différenciation des beurres.

nomenculture semble aussi traduire des différences sur les taux d'humidité, ce qui peut s'expliquer par les pertes d'eau dues au transport. En revanche, la nomenclature ne semble pas refléter de différences significatives, ni sur l'indice de peroxyde (rancidité), ni sur l'acidité.

Ces résultats sont toutefois à prendre avec précaution : les relevés des échantillons ont été effectués à la fin de la petite saison des pluies (juin 1997), à une période où les pâturages étaient encore peu abondants sur les hauts plateaux proches de la ville. Cette saison était donc caractérisée par une relative rareté du beurre frais.

6.4. La visualisation graphique des variantes de beurre de cuisine : l'AFCM

Une analyse factorielle des correspondances multiples (AFCM) est intéressante pour tenter de mieux visualiser les trois catégories de beurre de cuisine par rapport aux différentes caractéristiques des beurres. Pour réaliser cette AFCM, il faut convertir les variables prix et rancidité en variables discontinues, c'est-à-dire en modalités. Ces variables prix et rancidité ont donc été regroupées en classes de taille homogène. Les classes de provenance dans lesquelles le nombre d'individus était trop faible (< 6) ont été éliminées de l'échantillon.

On a ainsi pu réaliser une AFCM sur les variables *prix*, *rancidité*, *humidité* et *provenance*. Cette AFCM n'a pas révélé de structure forte de différenciation de différents groupes de beurre de cuisine. Seul un groupe de beurres très frais et chers a été mis en évidence. Il s'agissait d'un groupe de beurres de la variante "frais" provenant des environs d'Addis-Abeba. Une classification hiérarchique a ensuite été réalisée, qui a permis de dégager 4 classes de beurre, dont la classe de beurre très frais. On a ensuite comparé les trois classes restantes aux trois catégories de beurres (test du khi2). Cette comparaison a montré qu'il existait des corrélations entre ces trois classes et les trois catégories. Mais ces relations restaient faibles et étaient difficilement mises en évidence sur un graphique.

Pour mieux visualiser les relations entre les catégories de beurre de cuisine et les variables provenance, prix et rancidité, on a réalisé une AFCM sur ces trois variables. Le résultat graphique de cette AFCM est donné sur la Figure 64 ci-dessous

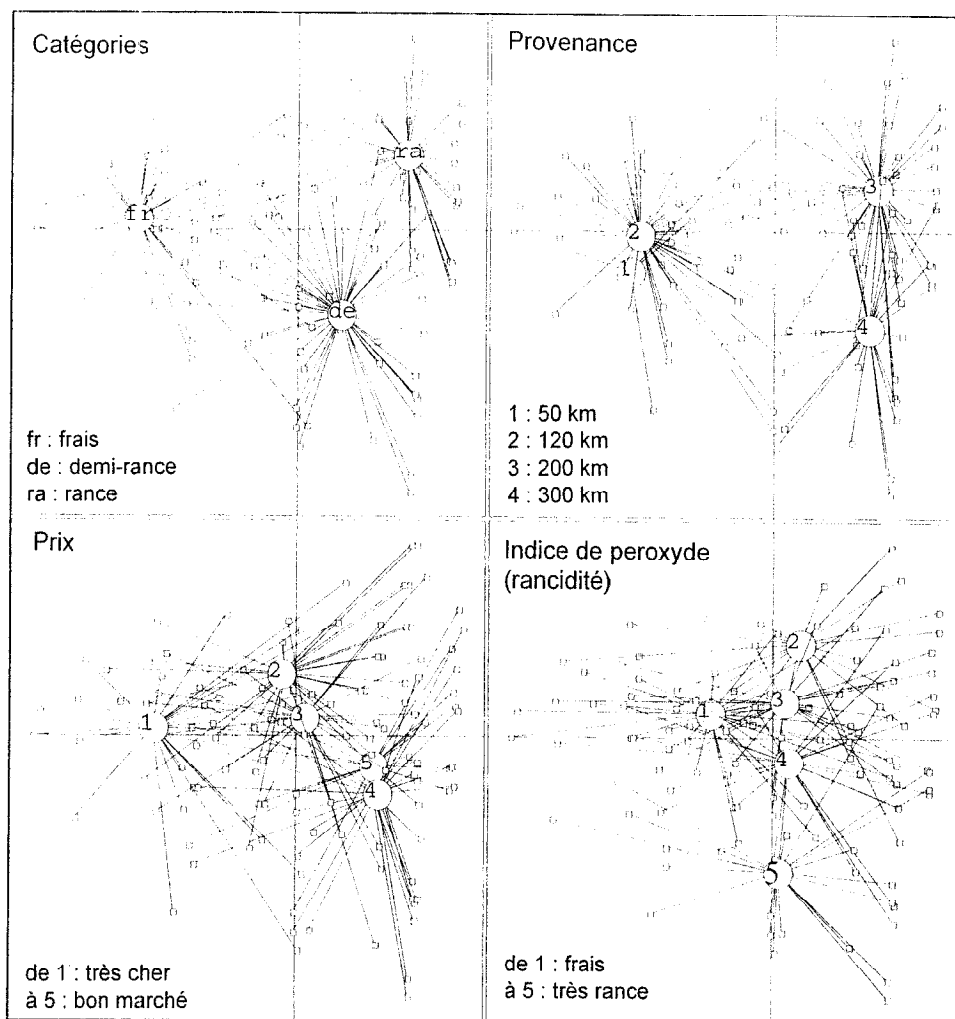


Figure 64 : AICM sur les variables provenance, prix et rancidité des échantillons de beurre de cuisine

Cette figure montre une différenciation très nette entre, d'une part, le beurre "frais" et, d'autre part, les beurres des autres catégories. Le beurre "frais" est *cher et frais* et provient des environs d'Addis-Abeba ou de la région de Sheno (120 km). Au contraire, les autres beurres sont moins chers et proviennent de régions plus lointaines.

La différenciation entre les beurres des catégories "rance" et "demi-rance" n'est pas très nette. Néanmoins, l'AFCM semble faire ressortir que la catégorie "demi-rance" est plus rance, tandis que la catégorie "rance" provient de régions plus lointaines.

Ainsi, la nomenclature utilisée pour qualifier les différentes catégories de beurre fermier (frais, demi-rance et rance) semble se référer essentiellement à la *provenance* du beurre.

7. Conclusion : la question de la perception du produit

7.1. Caractéristiques standard et caractéristiques spécifiques

L'étude des caractéristiques physico-chimiques confirme qu'il existe de réelles différences entre les types de beurres. Certes, les analyses conduites dans le cadre de cette étude ne permettent pas de connaître dans le détail toutes les caractéristiques des beurres consommés à Addis-Abeba. Mais elles permettent d'élaborer une typologie relativement objective. Le Tableau 55 récapitule les principales caractéristiques objectives de beurres étudiés. Les caractéristiques organoleptiques et microbiologiques ont été extrapolées à partir des analyses physico-chimiques et de la littérature.

Tableau 55 : Principales caractéristiques des beurres commercialisés à Addis Abeba

Produits industriels ayant des caractéristiques standard	<ul style="list-style-type: none"> - Le <i>butteroil</i> importé est un beurre végétal industriel de composition standard. Il a un goût neutre et végétal, un bon état sanitaire, et est d'usage facile pour la cuisine au beurre liquide. C'est un produit bon marché. - La <i>margarine</i> importée est un beurre végétal industriel de composition standard. Elle a un goût neutre plutôt végétal, un bon état sanitaire, et est d'usage facile pour la cuisine au beurre solide. C'est un produit cher. - Le <i>beurre pasteurisé local</i> est un beurre acide industriel ou semi-industriel de composition relativement stable. Il est frais, a peu de goût, présente une bonne sécurité sanitaire, et est d'usage facile en beurre solide. Il est cher.
Produits fermiers ayant des caractéristiques traditionnelles spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> - Le <i>beurre cosmétique</i> est un beurre fermier de composition très variable. Il est frais, possède une odeur de fumée marquée, un goût propre à sa région de production, un état sanitaire incertain, et est d'usage facile en cosmétique. C'est un produit cher. - Le <i>beurre de cuisine</i> est un beurre fermier de composition très variable. Il est parfois frais, parfois très rance, possède de bonnes qualités gustatives spécifiques à la région où il a été produit, un état sanitaire incertain, et nécessite d'être préparé pour un usage en beurre liquide. C'est un produit assez bon marché.
Produit artisanal ayant des caractéristiques semi-spécifiques	Le <i>beurre de cuisine</i> des ateliers est un beurre acide artisanal de composition moins variable que le beurre fermier. Il est frais, possède de bonnes qualités gustatives, une mauvaise garantie sanitaire et nécessite une préparation pour l'usage en beurre liquide. C'est un produit assez bon marché.

Il apparaît donc que les différences dans les caractéristiques des produits résultent des techniques de fabrication des produits et des modes de commercialisation : les unités mettant en oeuvre des techniques *industrielles* produisent des beurres standardisés : *butteroil*, *margarine*, *beurre*

pasteurisé. Au contraire, les exploitations qui mettent en oeuvre des techniques *fermières* produisent des beurres de qualité très spécifique, déterminée par une origine particulière. Cette qualité fermière s'exprime différemment suivant que le beurre est commercialisé sous forme de beurre cosmétique ou de beurre de cuisine. Les ateliers ruraux qui mettent en oeuvre des techniques *artisanales* produisent des beurres dont les caractéristiques ont été qualifiées de semi-spécifiques : ces beurres sont marqués par leur région d'origine mais possèdent des caractéristiques moins irrégulières que celles des beurres fermiers. Ces caractéristiques permettent aux différents produits d'être utilisés sous différents usages par les consommateurs.

7.2. Usages traditionnels et usages nouveaux

Les enquêtes auprès des ménages et des institutions de restauration permettent de souligner des caractéristiques (ou attributs) correspondant à chacun des types d'usage. Le Tableau 56 récapitule ces différents attributs.

Tableau 56 : Attributs correspondant aux différents usages des beurres

Usage moderne en petites industries	- <i>Beurre de pâtisserie</i> : les attributs essentiels du produit sont le prix et la facilité d'usage en beurre liquide
Usage moderne ménager	- <i>Beurre à tartiner</i> : les attributs essentiels du produit sont la fraîcheur, la sécurité sanitaire et la facilité d'usage en beurre solide
Usages traditionnels	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Beurre de coiffure</i> : les attributs essentiels du produit sont la fraîcheur, la symbolique (santé), le pouvoir adoucissant, la pureté et la référence aux habitudes. - <i>Beurre médicinal</i> : les attributs essentiels du produit sont la fraîcheur, la sécurité sanitaire (?), la symbolique (santé), le pouvoir médicinal (?) et la référence aux habitudes. - <i>Beurre sauce</i> : les attributs essentiels du produit sont le goût, l'onctuosité (teneur en matières grasses et composition), la symbolique (santé, fête) et la référence aux habitudes de préparation.

Nous aurions pu ajouter dans le tableau ci-dessus l'usage du "beurre matière première" mais cet usage n'est plus pratiqué à l'heure actuelle.

7.3. L'adéquation produits - usages et l'importance de la qualité des produits

On définit la qualité comme l'adéquation d'un produit à l'attente réelle des consommateurs (Gomez 1995). Le concept de qualité focalise donc parfaitement les enjeux de la compétitivité hors-prix qui ont été discutés ci-dessus : les beurres commercialisés à Addis-Abeba sont fortement différenciés et ils tirent leur compétitivité de l'adéquation de leurs caractéristiques avec les exigences dues aux différentes situations usages. Par exemple, les produits standardisés sont compétitifs sur les segments de marché correspondant aux usages nouveaux, de types occidentaux : leur usage est facile et adapté. Au contraire, les produits fermiers ou artisanaux sont compétitifs sur les situations d'usage traditionnelles : beurre sauce, beurre cosmétique et

beurre médicinal. Bien que leur usage puisse nécessiter une préparation par la ménagère, ils apportent les vertus essentielles recherchées pour ces usages : goût et tradition pour le beurre sauce, fraîcheur et symbolique pour le beurre de coiffure et le beurre médicinal.

Devant cette diversité, l'acquisition des parts de marché par les différents produits passe par (i) *l'adéquation objective* des caractéristiques des produits avec les usages et (ii) *la perception et la reconnaissance* par les consommateurs de ces caractéristiques plus ou moins adéquates. Les enjeux de *l'adéquation* des caractéristiques avec les usages ont été discutés ci-dessus. Le chapitre qui va suivre tentera de comprendre les mécanismes de *perception de la différenciation* par les consommateurs.

En effet, la totalité des caractéristiques d'un beurre ne peut pas être appréhendée de manière parfaite par le consommateur lors de l'achat. La rancidité, le taux d'humidité, la teneur en matières grasses, la composition chimique, la teneur en micro-organismes, etc. ne sont pas toutes perceptibles au moment de l'achat du produit. Or, les analyses ont montré qu'il existait une grande *variabilité* des caractéristiques objectives des beurres consommés à Addis-Abeba. Cette variabilité qui n'est pas perceptible entièrement par le consommateur définit donc une situation d'*incertitude* qu'il convient de gérer par des modes de coordination particuliers.

Ainsi, la compétitivité des produits dépend de l'efficacité de la gestion de la qualité par les acteurs des différentes sous-filières. Il convient donc d'étudier les *modes d'organisation* qui permettent de garantir au consommateur les caractéristiques attendues.

Le chapitre 6 propose d'analyser ces modes de gestion de la qualité des produits dans les circuits d'approvisionnement en produits laitiers de la ville d'Addis-Abeba.

TROISIEME PARTIE

LA DIVERSITE DES LOGIQUES DE

COMPETITIVITE

Chapitre 6

Organisation des filières et gestion de la qualité des produits

"Le rôle des organisations dans la coordination des marchés apparaît lorsque l'on se place dans les situations où la qualité des biens n'est pas fixée préalablement à l'échange."

Eymard-Duvernay, 1994, p. 308

L'étude de la compétitivité des producteurs laitiers approvisionnant la ville d'Addis-Abeba a d'abord été abordée du point de vue de la comptabilité de la filière. Le chapitre 4 montre que les différents systèmes de production impliqués dans l'approvisionnement en produits laitiers de la capitale sont rentables, à l'exception du secteur d'Etat qui souffre de dettes importantes. L'étude de la comptabilité de la filière souligne par ailleurs que des facteurs extrêmement divers sont à l'origine des performances financières des différents acteurs. Dans les sous-filières traditionnelles, la rentabilité des acteurs tient à des modes de production extensifs et à l'organisation informelle des circuits. Au contraire, la rentabilité des producteurs et transformateurs laitiers périurbains est plus liée à des modes de production intensifs et à l'utilisation de techniques modernes. Il a été également montré que les acteurs qui paraissent les plus compétitifs sont ceux qui dégagent un excédent net important : ateliers urbains et ruraux, et producteurs urbains de grande taille. La compétitivité des producteurs ruraux semble plus liée à leur élasticité sociale, c'est-à-dire à leur faculté de vendre à un prix inférieur au coût de production réel. Enfin, le chapitre 4 souligne que les niveaux de rentabilité des acteurs résultent de disparités importantes entre les prix des différents produits sur le marché considéré. Les produits ne sont pas tous valorisés de la même manière, ce qui démontre l'existence de déterminants "hors-prix" de la compétitivité.

Nous avons vu dans le chapitre 5 que, dans le cas des beurres, ces disparités de prix sont liées à des différences sur les caractéristiques des produits. La différenciation des produits ou variantes de produits résulte de la mise en oeuvre de techniques de production variées et de la pluralité des modes de commercialisation. L'étude de la consommation montre que les caractéristiques des différents types de produits correspondent plus ou moins bien aux situations d'usage, c'est-à-dire aux conditions de consommation. Les situations d'usage du beurre se révèlent d'ailleurs très nombreuses et très hétérogènes. Les déterminants "hors-prix" de la compétitivité consistent donc en l'adéquation plus ou moins bonne des caractéristiques *objectives* des produits avec les caractéristiques *attendues* par les consommateurs. Il apparaît d'ailleurs que le prix peut être considéré comme l'une des caractéristiques du produit et qu'il n'intervient donc que partiellement sur les choix des consommateurs.

Or, la perception des caractéristiques objectives des produits s'avère extrêmement aléatoire dans le contexte de l'étude. La complexité technologique des produits laitiers et l'absence de normes sur ces produits rendent difficile toute perception directe de ces caractéristiques : elles ne peuvent pas être appréhendées par l'acheteur par un simple test sur le lieu de vente⁴⁶. Il existe en fait une réelle incertitude sur la définition, l'évaluation et l'identification des caractéristiques prises en compte par les consommateurs. Ainsi, les choix des consommateurs en faveur des différents produits semblent subordonnés à la perception de *signaux de qualité* leur permettant d'évaluer *a priori* la qualité du produit acheté. Ces signaux seraient interprétés comme des modes de coordination essentiels entre les acteurs de la filière étudiée puisqu'ils généreraient la *confiance* de l'acheteur en une qualité attendue.

L'hypothèse de ce chapitre est que les caractéristiques intrinsèques des différents types de produits laitiers consommés à Addis-Abeba sont garantis aux acheteurs par des repères extérieurs au produit : objets ou personnes. Ces repères seraient reconnus par un grand nombre d'acteurs et généreraient des procédures *communes* de résolution de l'incertitude. L'ensemble des procédures cohérentes entre elles pourraient alors être interprétées comme une convention de qualité (Eymard-Duvernay, 1994). La gestion de la qualité des produits serait comprise comme reposant sur des conventions qu'il conviendrait de caractériser. Ces ensembles de procédures ou conventions seraient à la base de la perception des caractéristiques des produits, et donc de la compétitivité hors-prix des différents systèmes de production sur le marché d'Addis-Abeba.

Les paragraphes qui suivent présentent en premier lieu la méthodologie d'étude des modes de gestion de la qualité dans la filière et proposent une approche en termes de conventions de qualité. Les conventions de qualité propres à chacun des types de produits sont ensuite analysées. Enfin, l'importance de l'organisation des acteurs dans la gestion de la qualité est soulignée.

1. Méthodologie d'étude des conventions de qualité

La gestion de la qualité des produits dans la filière a été étudiée de deux manières : d'une part, en tentant de comprendre les *logiques* de gestion de la qualité développées par chacun des acteurs des circuits commerciaux. D'autre part, en tentant de comprendre les facteurs influençant les choix des consommateurs. Les repères et procédures permettant de réduire l'incertitude sur la qualité des produits dans la filière ont été compris comme résultant de compromis entre ces *logiques* de gestion de la qualité et les *choix* des consommateurs (Eymard-Duvernay, 1994).

1.1. Comprendre les logiques : la richesse des monographies

Un grand nombre de travaux récents en Economie se proposent d'étudier les formes institutionnelles permettant de faciliter la gestion de la qualité dans le secteur agro-alimentaire (Allaire

⁴⁶ D'après Bricas et Cheyns (1996, p. 10), les procédures de qualification directe sont les "procédures qui mobilisent les capacités sensorielles du sujet pour évaluer les caractéristiques physiques de l'objet (...) Cela dit, ces procédures de qualification directes apparaissent insuffisantes pour réduire l'incertitude sur la qualité du produit. Les procédures de qualification indirectes peuvent être définies comme celles qui lient le sujet et l'objet par l'intermédiaire d'un tiers permettant d'évaluer la qualité de l'objet."

et Boyer, 1995; Nicolas et Valceschini, 1995). Dans ces travaux, l'accent est mis sur la compréhension de la rationalité des acteurs économiques et sur la description fine de l'environnement institutionnel dans lequel se réalisent les transactions. Dès lors que s'ouvre un champ de recherche aussi vaste, l'étude de la réalité se complique. La *pluralité* des mécanismes étudiés implique un élargissement du nombre des variables prises en compte : objets, procédures, logiques techniques, savoirs communs, hiérarchies, formes juridiques, etc. La démarche ne consiste plus seulement à quantifier des indicateurs (prix, revenus, profits, caractéristiques physico-chimiques, préférences, etc.). Il s'agit plutôt de comprendre les mécanismes cognitifs et relationnels qui construisent l'architecture des systèmes économiques.

Devant l'ampleur de cette tâche, les études institutionnalistes récentes s'appuient sur la richesse des monographies (études de cas). Mais elles valident aussi les hypothèses mises en évidence par ces monographies grâce à des études statistiques (Boisard et Moatty, 1992 ; Salais, 1995). Les progrès de la statistique et des méthodes d'analyse permettent de valoriser d'énormes fichiers de données collectées dans des contextes beaucoup plus larges que les seules études auxquelles il est fait référence : statistiques publiques, enquêtes des différents ministères, enquêtes professionnelles, etc. On trouvera une bonne illustration de ces démarches dans Allaire et Boyer (1995).

Mais de telles études statistiques sont difficiles à mettre en oeuvre dans les pays où les statistiques publiques sont inexistantes ou insuffisamment détaillées. C'est le cas de l'Ethiopie. La pluralité des variables prises en compte dans l'analyse institutionnelle et l'hétérogénéité des situations observées conduit à définir des plans d'enquêtes extrêmement lourds. Il n'a donc pas été possible, dans le cadre de notre étude, d'envisager une démarche de ce type. Notre étude s'est donc appuyée sur des monographies d'acteurs.

Les techniques d'enquête utilisées pour ces monographies se sont inspirées de celles recommandées par d'autres études réalisées en Afrique (Bricas, 1996 ; Bricas et Cheyins, 1996 ; Moustier, 1996) : discussions guidées, histoires de vie, discussions ouvertes, discussions de groupe. Les visites qui ont été menées dans ce cadre sont reportées dans le tableau suivant. La sélection des acteurs de la filière s'est faite sur la base de la typologie présentée dans le chapitre 4 : au moins 2 individus de chaque type ont été visités, sauf pour les fermes d'Etat et la laiterie Shola (Tableau 57).

Tableau 57 : Acteurs visités lors des monographies

Produit vendu	<i>Lait cru</i>	<i>Produits modernes</i>	<i>Beurre de cuisine</i>	<i>Beurre cosmét. et ayeb</i>
Acteurs	<ul style="list-style-type: none"> • Producteurs urbains • Producteurs périurbains • Ferme d'Etat 	<ul style="list-style-type: none"> • Laiterie Shola • Ateliers privés urb. • Epiceries 	<ul style="list-style-type: none"> • Producteurs ruraux • Ateliers ruraux • Collecteurs ruraux • Marchands de gros • Détaillantes 	<ul style="list-style-type: none"> • Producteurs ruraux • Détaillantes-collectrices • Détaillantes
		<ul style="list-style-type: none"> • Ménages • Institutions de restauration 		

Les interviews ont été guidés par un "questionnaire type" visant à la compréhension des comportements des acteurs. Il s'agissait de comprendre les liens logiques entre les objectifs, les ressources, les pratiques et les résultats des acteurs (Moustier et Leplaideur, 1996). Les formes de

coordination ont été considérées comme des ressources particulières (Boisard et Letablier, 1987). Les thèmes abordés dans le questionnaire peuvent donc être résumés comme suit :

1. *les objectifs* : objectif de l'activité et motivations personnelles ;
2. *les pratiques* : caractérisation de l'acteur et de son activité (y compris non laitière), stratégies commerciales, pratiques de tricheries ;
3. *les ressources* : accès au capital, acquisition du savoir-faire, histoire de l'entreprise ou de l'exploitation, saisonnalité de l'activité, information sur les prix et sur les qualités, relations commerciales, participation à des associations ou à des réseaux, rôle des services publics ;
4. *les résultats* : comptabilité d'exploitation (revenus, charges, profits).

Un certain nombre d'*institutions* ont fait aussi l'objet de monographies : marchés ruraux, marchés urbains, entrepôts de gros, associations de producteurs laitiers et associations de commerçants.

L'accent a donc été mis sur l'étude des *mécanismes* économiques et sur l'identification de *modèles de gestion de la qualité des produits* dans la filière. La *spécificité* des modes de coordination pour chacun des produits échangés a été soulignée. La démarche se veut donc explicative. Les résultats devront de ce fait être interprétés comme des éléments de compréhension du système économique et non pas comme des typologies à validité statistique.

Le contexte administratif et politique dans lequel évolue chacun des acteurs visités a été analysé afin de comprendre les enjeux politiques des stratégies des acteurs. Divers documents ont été consultés : archives et documents réglementaires, journal officiel (la *Negarit Gazeta*), coupures de journaux, etc. Les institutions publiques suivantes ont été visitées (Tableau 58 suivant).

Tableau 58 : Institutions publiques visitées

Administrations fédérales	
Nom anglais	Traduction française
Ministry of Agriculture	Ministère de l'agriculture
Ministry of Health	Ministère de la santé
Dairy Development Enterprise	Entreprise de développement laitier
Smallholder Dairy Development Project	Projet de développement de la production laitière paysanne
Central Statistical Authority	Autorité centrale de statistiques
Ethiopian Authority for Standardization	Bureau des standards
Agency for the Administration of Rental Houses	Agence pour l'administration des locations immobilières
Agency for Privatization	Agence pour la privatisation
Administrations locales	
Region 14 - Trade and Industry Bureau	Bureau du commerce et de l'industrie de la Région 14 (AA)
Chamber of Commerce of Addis-Abeba	Chambre de commerce d'Addis-Abeba
Regional customs	Douanes régionales
Woreda 5 and 7 authority	Administration des arrondissements du Mercato

Certains mécanismes de décision ont été analysés en soulignant les rôles respectifs des différentes forces politiques dans le fonctionnement des institutions visitées : Bureau du Premier Ministre, Ministères (Finances, Agriculture, Santé, etc.), Fédérations Nationales, Cours de justice, Parlements Régionaux, Exécutifs Régionaux, Bureaux Régionaux des Ministères, Directions d'Arrondissement, associations, comités informels, mouvements de grève et manifestations.

1.2. Les facteurs de choix des consommateurs

L'enquête auprès des ménages réalisée dans le cadre de l'étude de la différenciation des produits a permis d'aborder les modes de *sélection de la qualité* par les consommateurs. Une partie du questionnaire d'enquête auprès des ménages a donc porté sur la perception de la qualité des produits et sur les relations avec les fournisseurs. Cette enquête, qui a porté sur 241 ménages, a toutefois été limitée aux achats de beurre puisque le reste du questionnaire portait uniquement sur la consommation de ce produit.

1.3. Les concepts utilisés

Nous appellerons *conventions de qualité* les formes de coordination de type procédural qui contribuent à réduire l'incertitude sur la qualité des produits échangés. Ces conventions de qualité répondent aux propriétés générales des conventions développées dans le chapitre 3. Elles sont générées par des procédures et des repères de qualité. Ces *procédures* peuvent se présenter sous la forme de simples règles tacites, mais aussi de contrats moraux ou écrits, de normes, de réglementations, etc. Elles sont *institutionnalisées* à des degrés divers : savoirs ménagers, règles religieuses, contrats oraux, contrats écrits, règlements, proclamations, lois, etc. Les *repères* peuvent être attachés à des objets (pancarte, comptoir, emballage) ou à des personnes (individualité du vendeur, ethnie du vendeur). Les conventions de qualité se fondent aussi sur des *épreuves*

d'évaluation de la pertinence de ces repères pour rendre compte de la qualité intrinsèque des produits (Thévenot, 1995).

Les conventions de qualité définissent à la fois une *organisation* particulière des transactions économiques, et des *valeurs* de jugement et de contrôle reconnues par les acteurs. L'étude de l'évolution de ces conventions consiste alors à repérer les dynamiques institutionnelles des systèmes économiques, ainsi que les dynamiques propres aux modes de contrôles de la qualité. Les paragraphes qui suivent rendent compte de l'importance des différents repères et procédures dans la gestion de la qualité des produits laitiers consommés à Addis-Abeba.

2. Les repères de la fraîcheur des produits fermiers

Nous avons vu que les caractéristiques du beurre fermier cosmétique résultaient d'un mode de production traditionnel. Il en est de même pour le fromage frais (*ayeb*) (O'Mahony et Peters, 1987 ; Mogessie Ashenafi, 1990). Il a aussi été montré que les principaux avantages du beurre fermier cosmétique étaient sa fraîcheur, sa pureté (absence d'additifs) et sa dimension symbolique. Les lignes suivantes montrent que plusieurs procédures et repères garantissent aux consommateurs ces caractéristiques. Leur étude est donc particulièrement importante pour comprendre les mécanismes de la concurrence sur le marché du beurre de coiffure et sur le marché de l'*ayeb*. Ces procédures et repères décrits ci-dessous portent sur les techniques de production, sur l'organisation spatiale des échanges, sur l'identité des négociants et sur le conditionnement des produits.

2.1. La fermentation naturelle de la matière première

Les produits fermiers résultent d'une fermentation naturelle de la matière première. Dans la totalité des exploitations productrices de beurre et de fromage fermier, le lait destiné à la transformation est laissé à fermenter dans une jarre. Cette acidification a pour effet d'augmenter l'efficacité du barattage du lait. Elle confère aux produits fermiers un pH très bas. D'après nos enquêtes, le pH moyen du beurre cosmétique était de 4,4 avec un écart-type de 0,4. D'après les travaux de Mogessie Ashenafi (1990), le pH moyen de l'*ayeb* fermier est de 4,4. Ce pH acide est responsable de la bonne conservation des produits fermiers à température ambiante. La fermentation conduit aussi à une maturation des composés du lait qui donne aux produits un goût particulier. Ce goût acidulé est d'ailleurs souvent mêlé au goût de fumée en raison des techniques de fumage des jarres. Le goût des produits est bien sûr reconnu des consommateurs et imprime la marque *fermière* aux produits.

La fermentation naturelle de la matière première est une marque essentielle de la qualité des produits fermiers. Même si elle n'est pas explicitement perçue et comprise par les consommateurs, elle fonde les divers modes de gestion de la qualité des produits. Elle explique notamment que les produits laitiers traditionnels puissent être commercialisés sur des distances plus grandes que le lait cru. Cette technique est fondamentale pour comprendre les modes de gestion de la qualité à l'oeuvre dans la commercialisation des produits fermiers.

2.2. Les ventes au carreau sur les marchés ruraux

Les marchés ruraux d'écoulement du beurre fermier sont hebdomadaires ou parfois bihebdomadaires. Un espace de plein air est réservé au commerce du beurre et de *l'ayeb* et peut parfois occuper une place importante. Sur les marchés de Sendafa et de Sheno qui sont situés respectivement à 35 et 85 km d'Addis-Abeba, l'espace réservé à ce commerce est supérieur à 1 000 m². A Jeldu, qui est distant de plus de 150 km de la capitale, il est plus réduit. Les transactions entre producteurs et acheteurs sur ces marchés paysans s'effectuent de deux manières différentes : soit les producteurs s'assoient par terre en étalant leurs produits devant eux : c'est la vente "au carreau" ; soit les producteurs convergent vers les quelques collecteurs assis sur place : c'est la vente "par apports".

Dans la *vente au carreau*⁴⁷, les producteurs sont assis côte à côte à même le sol. Il est donc aisé de comparer entre eux les produits présentés par chacun des vendeurs et de tester la marchandise : emballage, couleur, texture, odeur. De ce fait, les acheteurs qui recherchent une fraîcheur optimale privilégient ce type d'échange. C'est le cas des collectrices de beurre cosmétique et d'*ayeb*. C'est aussi le cas des consommateurs urbains venant sur les marchés ruraux pour y trouver du beurre fermier de première fraîcheur. Chaque transaction est personnalisée et l'on achète directement au fabriquant. La quasi-totalité des vendeurs est constituée de paysannes productrices qui ont elles-mêmes confectionné le produit. Le produit est donc personnalisé par son vendeur, l'identité de ce dernier offrant une garantie sur les caractéristiques les plus recherchées par les consommatrices de beurre cosmétique : la fraîcheur et l'authenticité de la marchandise. Par contre, la *vente au carreau* ne favorise pas l'ajustement des prix : le prix au kg est difficile à évaluer par l'acheteur, et l'information sur les prix pratiqués par les différents producteurs circule difficilement.

La *vente par apports* permet essentiellement aux collecteurs d'acheter des quantités importantes de beurre. Ce mode d'échange privilégie la rapidité de la transaction et la transparence des prix. Les producteurs les plus pressés y ont recours, afin de se consacrer à la vente d'autres marchandises ou à l'achat de biens de consommation sur le marché hebdomadaire. Les collecteurs possèdent des balances qui leur permettent d'évaluer avec précision la valeur d'une marchandise à partir d'un prix au kilo. L'information sur les prix circule de ce fait de manière plus fluide que dans la vente au carreau. Les producteurs peuvent donc comparer ce que proposent les différents collecteurs et vendre au plus offrant. La concurrence sur les prix est ainsi favorisée. Par contre, le contrôle de la fraîcheur des produits est plus difficile à cause de l'importance des quantités achetées : le beurre est entassé dans des sacs dans lesquels des produits de fraîcheurs différentes sont mélangés. En conséquence, *l'ayeb* et le beurre cosmétique ne sont pas commercialisés de cette manière.

Ces deux modes de commercialisation différents peuvent être interprétés comme des *procédures de gestion de la qualité*. Elles contribuent à cloisonner le marché du beurre fermier en valorisant le beurre le plus frais. La plus grosse partie du beurre échangé dans le cadre des ventes au carreau est destinée au marché du beurre cosmétique. Au contraire, le beurre acheté par les commerçants est revendu comme beurre de cuisine. Ce cloisonnement qui correspond à une différence de prix de 4,00 birr/kg sur les marchés de Sheno et de Sendafa n'exclut pas cependant une

⁴⁷ Le *carreau* est un marché sur lequel les transactions producteurs-détaillants sont dominantes.

concurrence entre les deux produits : les collecteurs fixent leur prix d'achat en fonction du nombre de producteurs et de détaillantes-collectrices présents sur le carreau.

Sur les marchés situés en dehors du rayon de collecte du beurre cosmétique, les échanges de beurre frais et d'*ayeb* sont limités au marché local. Les formes d'échanges du beurre de cuisine sont alors intermédiaires et les collecteurs ont recours aux 2 formes de transaction pour s'approvisionner : ils achètent à la fois auprès des producteurs assis par terre et auprès de ceux qui leur apportent leur marchandise.

Les analyses de rancidité ont montré que le beurre acheté au carreau (marchés de Chancho et de Sululta) était de première fraîcheur. Ainsi, l'organisation des transactions sur les marchés ruraux est importante dans la gestion de la qualité fermière : la vente au carreau permet aux vendeuses de beurre cosmétique d'acquiescer des marchandises de première fraîcheur.

2.3. Les emballages traditionnels : identité du produit et ancrage territorial

D'autre part, la vente du beurre fermier suit des règles se rapportant à l'emballage des produits. Sur les marchés oromos visités, le beurre est vendu en *kubbaya* ou en *sini*. Les *kubbaya* sont des chopes en émail d'environ 25 cl, et les *sini* sont des tasses en porcelaine de facture chinoise en forme de "V". Ces récipients sont utilisés pour l'emballage du beurre fermier solide. Le beurre est alors modelé sous la forme d'un cône⁴⁸. Le bas du cône est encastré dans le récipient tandis que le haut du cône, qui en émerge, est recouvert de feuilles. Les feuilles utilisées sont le plus souvent des feuilles de ricin (*Ricinus communis*), dont le nom amharique est *gulo*. Elles sont toujours humides de manière à préserver la fraîcheur du produit. Un cône de beurre conditionné en *kubbaya* pèse entre 300 et 750 g avec une moyenne de 520 g sur 30 cônes récoltés sur les marchés de Chancho et Sululta. Un cône de beurre vendu en *sini* pèse entre 100 et 300 g.

Sur les marchés visités dans la région du Welayita et du pays Guragais, le beurre n'est pas commercialisé sous la forme de cônes. Il est vendu sous forme d'une boule emballée dans des feuilles d'*ensete*. Les petites quantités vendues pour des usages cosmétiques sont emballées dans des feuilles vertes, alors que ce sont des feuilles séchées qui recouvrent les boules de beurre de cuisine. Sur les marchés de la région du Borana, le beurre est plutôt commercialisé dans des calebasses.

Des conventions de ce type existent aussi dans le commerce de l'*ayeb*, même si elles sont moins importantes. Autour d'Addis-Abeba, l'*ayeb* est habituellement vendu dans des boîtes de conserves vides (*fasa*) recouvertes de feuilles de *gulo*, mais les sacs plastiques sont aussi utilisés.

Le commerce du beurre et de l'*ayeb* est donc marqué par des repères sur les emballages utilisés qui diffèrent selon les régions de production. Ces repères contribuent fortement à l'identification des produits fermiers et à leur *ancrage territorial* : autour d'Addis-Abeba, le beurre cosmétique est identifié par sa forme en cône qui témoigne de son origine oromo. Ce type de procédure explique que les ventes de beurre cosmétique soient réalisées par petites quantités : les cônes sont individualisés sur l'étalage.

⁴⁸ Comme l'a observé Baxter (1984, p. 465) sur le marché de Kofele (Arsi), la forme en cône est d'ailleurs plus significative que le récipient lui-même : "Whatever the container, [butter] was pressed down and then rounded off into a convex mound in the center. (...) The containers were always full and rounded up over the rim."

2.4. Des paysannes sur les marchés urbains

En milieu urbain, l'organisation de la vente du beurre cosmétique et de l'*ayeb* imite les conventions rurales garantissant l'origine fermière et la fraîcheur des produits. La vente est effectuée sur des *carreaux* et les produits sont présentés dans les mêmes emballages que ceux ayant cours sur les marchés ruraux. Le beurre cosmétique est ainsi présenté en cônes dans des *kubbaya* ou des *sini* recouvertes de feuilles de *goulo*. Quant à l'*ayeb*, il est vendu en *tasa* ou quelquefois dans des récipients en plastique.

Les paysannes se rendent en ville à l'occasion des *jours de marchés* d'Addis-Abeba (mercredi et samedi) selon les mêmes procédures que pour les marchés ruraux. En plus des quantités vendues par les paysannes, une partie du commerce est assuré par des détaillantes-collectrices qui effectuent elles-mêmes le transport des zones de production jusqu'aux marchés urbains. A la différence des ventes rurales de beurre et d'*ayeb*, la vente de ces produits sur les carreaux urbains est donc en partie assurée par des acteurs qui ne sont pas eux-mêmes les producteurs. Les détaillantes de beurre cosmétique ont de ce fait recours à des procédures d'habillement qui les "rapprochent" du monde rural : elles sont habillées la plupart du temps de manière rustique, à la mode oromo. L'identité fermière du beurre et de l'*ayeb* est alors préservée⁴⁹. Il faut aussi noter que la vente de beurre cosmétique et d'*ayeb* reste une activité pratiquée exclusivement par des femmes, ce qui contribue à préserver l'*identité rurale* de ces produits.

Le beurre cosmétique et l'*ayeb* sont donc commercialisés sur la plupart des marchés urbains selon des procédures qui confèrent au vendeur une identité rurale. La personnalité du vendeur joue alors le rôle de repère pour le consommateur. Pour les consommateurs urbains, la reproduction des conditions de vente rurales garantie la fraîcheur et l'origine fermière des produits.

2.5. L'absence de réglementation sur la qualité

Le commerce des produits fermiers traditionnels évolue dans un cadre dénué de normes officielles sur les produits. Cette absence de réglementation officielle souligne en particulier la faible prise en compte des risques sanitaires attachés à la consommation des produits. Cet enjeu concerne principalement l'*ayeb* qui est absorbé cru en accompagnement de l'*enjära*. La culture populaire considère en effet que la consommation de l'*ayeb* est un élément important des traditions culinaires conservées en milieu urbain. En ce qui concerne le beurre cosmétique, cette absence de prise en compte de l'hygiène du produit se justifie lorsque le beurre est simplement utilisé sur les cheveux.

Nous avons vu que la vente au carreau permettait une évaluation méticuleuse de l'état de fraîcheur des produits. Dans le commerce de l'*ayeb*, cette évaluation passe de manière systématique par un test gustatif. Rares sont les acheteurs qui ne goûtent pas l'*ayeb* préalablement à l'engagement de la transaction. Ainsi, ils perçoivent la fraîcheur, le goût et l'acidité du produit, ce qui leur permet d'éviter les achats d'*ayeb* de mauvaise qualité organoleptique. Mais l'état sanitaire des produits n'est que partiellement lié à sa qualité organoleptique : si l'activité de certains micro-organismes est

⁴⁹ Il arrive d'ailleurs que des ménages accusent des "faux commerçants" de s'être "*déguisés en oromos*" pour commercialiser du beurre frelaté.

délectable par un simple test en bouche (cas des bactéries putréfiantes), la présence de certains pathogènes ne l'est pas.

Du coup, il semble plutôt que la principale garantie sanitaire attachée au commerce de l'*ayeb* concerne l'identité *fermière* du produit. Les consommateurs se réfèrent plus aux *conditions de fabrication* (qui incluent une fermentation) qu'à une évaluation de la *qualité intrinsèque* du produit. Le test gustatif aurait alors un rôle plus organoleptique que sanitaire.

Les procédures de qualification des produits fermiers frais reposent donc sur la personnalisation des transactions, sur l'emballage traditionnel des produits et sur l'absence de réglementation. Elles définissent un ensemble de règles et de repères communs qui n'ont un sens que parce qu'ils existent de manière conjointe.

Nous appellerons *convention fermière de proximité* l'ensemble des procédures ainsi mises en évidence qui permettent de lever l'incertitude sur la qualité des produits fermiers frais.

Cette convention fermière caractérise l'organisation de la sous-filière beurre cosmétique et *ayeb*. Elle est aujourd'hui remise en cause par divers facteurs qui tiennent à l'environnement institutionnel de la sous-filière, ainsi qu'aux mécanismes de suspicion des consommateurs sur la pertinence des procédures utilisées.

2.6. Les remises en cause de la convention fermière de proximité

Le *bas niveau des revenus* dégagés par l'activité du commerce du beurre cosmétique et de l'*ayeb* a été mis en évidence dans le chapitre 4. Nous venons de voir que ces faibles revenus résultaient d'un mode de gestion particulier de la qualité des produits : la vente *au carreau* suppose la commercialisation de petites quantités. Néanmoins, cette contrainte du revenu ne semble pas remettre en cause le fonctionnement du marché. L'activité de revente du beurre cosmétique et de l'*ayeb* est au contraire caractérisée par la quasi-absence de *barrières à l'entrée*. Le capital exigé est faible et les savoir-faire de ce commerce correspondent à des savoirs traditionnels paysans. L'activité est donc très facilement accessible pour les nombreuses ménagères en quête de revenu complémentaire.

La principale remise en cause de l'organisation des marchés au carreau semble plutôt venir du *manque de place* aux abords des différents marchés urbains. Les vendeuses de beurre cosmétiques sont souvent repoussées en marge des zones marchandes, sur des espaces non réglementés (*gullit*). On les rencontre sur le bord des rues menant aux églises ou aux marchés, ou dans des zones insalubres. Ces ventes en *gullit* sont officiellement interdites (Negarit Gazeta, 1997) mais restent tolérées par les autorités des arrondissements de la plupart des marchés, sauf au Mercato.

Cette *pression spatiale* tend à remettre en cause la vente au carreau et conduit au développement d'autres formes de commerce : commerce au comptoir, achats directs sur les marchés ruraux et ventes à domicile. Sur l'ensemble des ménages enquêtés, près de 60 % des consommateurs s'approvisionnent en beurre cosmétique sur les *gullit*. Ils sont 20 % à recourir à l'achat au comptoir tandis que 18 % s'approvisionnent à partir de livreurs. Les 2 % restant s'approvisionnent auprès des producteurs laitiers urbains du voisinage. Pour l'*ayeb*, la part des achats directs sur les marchés ruraux peut être estimée à la moitié des quantités totales consommées.

Le marché du Mercato illustre parfaitement cette pression spatiale et réglementaire contre la vente en *gullit*. Dans ce marché, les ventes en *gullit* sont vigoureusement réprimées par une *police de marché*. Pourtant, un carreau de beurre cosmétique et d'*ayeb* s'est récemment développé dans une zone extrêmement reculée du Mercato, sur un espace réduit localisé dans le quartier des forgerons. Ce carreau a peu à peu gagné en importance sans toutefois pouvoir s'étendre. Aujourd'hui, les vendeuses assises par terre y côtoient quelques comptoirs installés dans les anciennes boutiques des forgerons. Derrière ces comptoirs, les détaillantes portent les mêmes blouses bleues que celles qui sont portées par les détaillantes de beurre de cuisine. Mais elles commercialisent de l'*ayeb* et du beurre cosmétique présentés dans des emballages traditionnels.

Ce dynamisme du marché du beurre cosmétique et de l'*ayeb* illustre le développement de la vente au comptoir sous la pression des conditions urbaines. Cette évolution correspond à une *professionnalisation* de l'activité et à un *déplacement* des procédures de qualification fermières au profit de nouveaux modes d'identification du produit : la blouse bleue de la vendeuse se substitue à son habit de paysanne.

Les ventes de beurre cosmétique sont enfin soumises à des *suspensions* diverses des consommateurs. Ces derniers soupçonnent par exemple les vendeuses au comptoir de mélanger le beurre fermier avec du beurre pasteurisé, mélanges qui remettent en cause l'identité *fermière* du produit. De telles suspensions altèrent la *confiance* des ménagères. Mais les suspensions les plus intenses concernent la fraîcheur de l'*ayeb*. De par sa composition, l'*ayeb* résiste mal à la conservation à température ambiante. Il est souvent vendu trop tard et prend de ce fait un *mauvais goût*. Ces suspensions expliquent la *résistance* des carreaux paysans en milieu urbain et le recours des consommateurs à des achats d'*ayeb* sur les marchés ruraux.

Il existe d'autre part des suspensions sur la sécurité sanitaire de l'*ayeb* qui sont formulées par les autorités scientifiques. Les analyses microbiologiques de Mogessie Ashenafi (1990) mettent en garde contre la consommation d'*ayeb* fermier, même s'il reconnaît qu'en raison de son faible pH, l'*ayeb* "*ne semble pas jouer un rôle significatif dans la transmission des maladies d'origine alimentaire*". Ces travaux illustrent les risques de *tension* entre les modes de gestion *traditionnels* des risques sanitaires attachés à l'*ayeb* et l'évaluation *scientifique* de ces risques. Dans le même ordre d'idées, des discours radiophoniques soulignaient récemment les risques sanitaires attachés à la consommation de *beurre médicinal*. L'absence de compromis réglementaire sur le beurre cosmétique et l'*ayeb* souligne la résistance de la convention *fermière de proximité* dans la gestion de la qualité de ces produits.

2.7. Conclusion

Dans le marché du beurre cosmétique et de l'*ayeb*, les signes de la qualité sont indépendants de toute réglementation sur les produits. Ils se réfèrent à des procédures de qualification fermières : identité rurale des vendeurs, marchés au carreau et conditionnement fermier des produits. Les ventes sur les *gullit* sont les formes principales de la commercialisation de ces produits. Cette convention de qualité fermière expliquent une *atomisation* des circuits et un *ancrage territorial* des produits. La *compétitivité* des produits fermiers frais repose donc sur une organisation traditionnelle des circuits de commercialisation qui contribuent à garantir la fraîcheur et l'identité fermière des produits. Cette organisation spécifique induit des coûts de commercialisation importants, ce qui explique que ces produits soient vendus à des prix élevés.

Ces circuits évoluent sous l'effet de la pression sur l'espace urbain et des suspicions sur la qualité des produits. Les procédures fermières traditionnelles évoluent vers une professionnalisation du commerce et un recours aux transactions directes (livraisons à domicile et achats sur les marchés ruraux).

On assiste aussi à une concurrence des petits producteurs urbains et des ateliers modernes. Ces acteurs proposent notamment des produits d'un autre type comme le beurre ou l'ayeb pasteurisés. Les différentiels de prix sont plutôt favorables aux produits pasteurisés. Les consommateurs sont donc amenés à se tourner vers ces nouveaux produits qui possèdent des caractéristiques différentes et pour lesquels les critères de la qualité se réfèrent à d'autres types de conventions. Nous étudierons un peu plus loin les conventions de qualité rencontrées dans le commerce du beurre pasteurisé et nous verrons en quoi elles répondent aux attentes des consommateurs.

Le paragraphe qui suit met en valeur d'autres types de procédures de qualification qui permettent la gestion de la qualité dans le commerce du beurre fermier de cuisine.

3. Les signes de la qualité fermière du beurre de cuisine

L'organisation du commerce du beurre de cuisine est radicalement différente de celle du commerce des produits fermiers frais. Elle s'appuie sur des réseaux de longue distance et sur une centralisation des approvisionnements. Cette organisation particulière permet de valoriser les principales caractéristiques perçues par les consommateurs : le goût, le taux de matières grasses et la rancidité. Des procédures de qualification particulières régissent l'organisation des commerçants, les noms des marchandises et le conditionnement des produits. Ces procédures s'appuient sur divers critères de qualité du beurre de cuisine qui sont exposés ci-dessous.

3.1. La fermentation naturelle de la matière première

Comme pour les produits fermiers frais, le beurre de cuisine est fabriqué sur les exploitations à partir de lait fermenté. L'impact de cette fermentation naturelle sur la qualité du produit est le même que pour le beurre cosmétique et l'ayeb (voir paragraphe 2.1 page 258). Cette procédure technique fonde l'organisation du négoce du beurre fermier de cuisine.

3.2. La centralisation des approvisionnements

Les entrepôts du Mercato contrôlent près de 90 % des flux de beurre de cuisine destiné à la consommation urbaine, ce qui représente une centralisation importante des approvisionnements. Le reste des quantités consommées (10 %) passe par des détaillants s'approvisionnant directement à partir de collecteurs ou est acheté par les consommateurs sur les marchés ruraux. Les entrepôts de beurre sont au nombre de 13. Ils sont situés dans le quartier Nord du Mercato, près de la Grande Mosquée. Ces lieux de commerce concentrent à la fois des activités de gros et des ventes au détail. Leur organisation est, comme nous allons le voir, particulièrement originale.

L'existence des entrepôts de beurre (*qebé bārānda*) remonte pour certains à plus de 25 ans, tandis que d'autres sont nés plus récemment, ce qui indique un dynamisme très fort de ce marché. Les

locaux qui abritent ces entrepôts appartiennent tous à l'Etat éthiopien. Ils sont loués aux négociants par l'Agence d'administration des locations immobilières qui dépend actuellement du Bureau du Premier Ministre. Seul, l'un d'entre eux est une propriété des autorités religieuses musulmanes de la ville. Les noms de ces entrepôts se réfèrent en général à des régions d'origine du beurre fermier : Sheno, Gojam, Welega, Chelyia, Metekel, etc. Certains portent aussi les noms de leur ancien propriétaire : *Tāfāra Goshu*, *Saïd Kalus*, etc.

Les entrepôts de beurre commercialisent chacun entre 18 et 1 284 tonnes par an, suivant leur activité et le nombre de vendeurs. Ceux dans lesquels les quantités commercialisées par vendeur sont les plus importantes sont spécialisés dans le commerce de gros. A l'inverse, les plus petits sont surtout orientés vers le commerce de détail. En moyenne, les entrepôts commercialisent 45 % de leurs stocks au détail. Le reste est vendu en ½ gros aux détaillantes des marchés. L'annexe 4 présente le détail de ces données.

Dans le commerce du beurre, les irrégularités des approvisionnements et de la consommation sont importantes. Par exemple, les ventes de l'entrepôt Chelyia *bārānda* varient selon les périodes entre 10 et 145 tonnes par semaine. Le suivi, mois par mois, des quantités achetées et des quantités vendues par les *bārānda* fait apparaître un excédent en saison des pluies et un déficit au moment de Pâques. Ces variations saisonnières décalées de l'offre et de la demande ont déjà été mentionnées dans le chapitre 5. Les irrégularités du marché se traduisent pour les commerçants par la nécessité de gérer les arrivages imprévus ou au contraire de pallier les absences de marchandise. La préservation de la qualité du beurre oblige en effet les négociants à limiter la durée du stockage.

Ces exigences du produit expliquent que les commerçants aient recours aux ventes à crédit et à des liens de clientèle stables. La *vente à crédit* consiste à vendre sa marchandise en proposant au client un délai de remboursement. Ce type de transaction permet de tirer parti du faible coût d'opportunité de la main-d'œuvre pour écouler de grandes quantités de produit : les candidats au commerce de détail sont nombreux mais souvent démunis de capital. La vente à crédit comporte d'ailleurs un risque de non remboursement qui induit souvent une fidélisation des relations. La vente à crédit est, par nature, réservée aux négociants détenteurs d'un capital circulant suffisamment important pour faire face aux délais de remboursement. En raison de cette logique, les achats de beurre auprès des transporteurs sont donc réservés aux grossistes les plus importants, ce qui tend à centraliser les approvisionnements.

Les *liens de clientèle stables* permettent par ailleurs aux transporteurs de faire face aux irrégularités de marché : le risque lié au transport d'une marchandise (en cas de chute rapide des cours) incite les transporteurs à assurer l'écoulement de leur produit. Ils recherchent pour cela la stabilisation de leurs relations commerciales avec certains négociants. Cette dernière pratique favorise elle-aussi la centralisation des approvisionnements. Pour les transporteurs assurant un approvisionnement rare ou trop irrégulier, il est difficile de maintenir des relations stables. Des *courtiers* assurent alors un rôle d'intermédiaire entre eux et les grossistes.

La centralisation des approvisionnements permet donc aux grossistes des entrepôts du Mercato d'assurer le *lissage* des irrégularités du marché, tout en respectant les origines et la fraîcheur des produits.

Par ailleurs, il faut noter que les vendeurs des *bārānda* ne sont pas *tous* des grossistes. On trouve aussi dans les entrepôts des négociants qui assurent la commercialisation de quantités bien plus petites, et parfois même des détaillants. Or, il apparaît que tous ces vendeurs appartiennent à la même *profession*. Le paragraphe suivant expose les modalités de cette professionnalisation du commerce du beurre de cuisine

3.3. La professionnalisation du commerce

Les entrepôts de beurre regroupent dans une même salle entre 5 et 32 vendeurs qui possèdent chacun un comptoir personnel (*mādāb*). Le beurre est présenté sous forme de mottes sur ces comptoirs. Un espace commun est en général réservé au stockage à l'intérieur de la salle ou dans des dépendances.

L'attribution des comptoirs est contrôlée par les négociants déjà en place du *bārānda*. En effet, ces comptoirs sont le plus souvent loués par l'Agence à des personnes qui ne les exploitent pas elles-mêmes, mais les sous-louent à des tierces personnes (*yetekrai tekeraï*). L'attribution des places est aussi contrôlée grâce aux crédits concédés par les grossistes, le capital étant essentiel pour démarrer l'activité de négoce. Les grossistes ont ainsi la possibilité de favoriser l'entrée dans la profession des apprentis ayant été formés à la gestion d'un comptoir.

Les personnes qui exploitent les comptoirs d'un entrepôt sont soumis à des règles de comportement. Ces règles qui restent orales sont néanmoins assez strictes. Elles concernent d'abord les prix de vente pratiqués. Mais elles concernent aussi la qualité des produits commercialisés. Les négociants sont solidaires les uns des autres et du respect de la qualité puisqu'ils assurent en commun la *réputation* du *bārānda*. Cette réputation génère un auto-contrôle de la qualité des beurres commercialisés au sein d'un même *bārānda*.

Lesdites règles de qualité portent sur les *appellations d'origine*, ainsi que sur les catégories de beurre. En premier lieu, certains des *bārānda* sont spécialisés dans la vente de beurre de telle ou telle région d'origine : Gojam, Sheno, etc. Ils sélectionnent en conséquence leurs arrivages. Les clients sont souvent informés oralement ou par des inscriptions de l'origine du lot présenté à la vente. Les terroirs d'origine sont ainsi valorisés sur le marché urbain par ces appellations.

En second lieu, le beurre est vendu sous trois *catégories* : frais, demi-rance et rance. Les mottes présentées sur les comptoirs sont classées suivant ces catégories. Les ventes en gros reprennent aussi bien sûr ces critères de fraîcheur. Ainsi, la qualité du produit est identifiée par les acheteurs par des dénominations particulières utilisées par les professionnels. Les séries de prix publiées par la presse reprennent d'ailleurs ces catégories qui ne correspondent pourtant à aucune définition officielle.

Il existe bien d'autres aspects du commerce du beurre concerné par les règlements des *bārānda*. Il serait trop long d'en faire ici un inventaire exhaustif. Cette réglementation est mise en application grâce à des mesures coercitives. Lorsqu'un négociant ne respecte pas les règles suivies par les autres vendeurs du *bārānda*, il peut être expulsé. Ce fut le cas pour l'un des négociants rencontrés pendant les enquêtes. Cette expulsion peut être imposée par celui qui loue le comptoir, par le créancier, ou encore par d'autres moyens.

La réglementation des *bārānda* conduit donc à une *professionnalisation* du commerce du beurre qui repose sur les éléments suivant :

1. le contrôle de l'entrée dans le négoce par ceux qui y sont déjà ;
2. la formation par l'apprentissage ;
3. l'utilisation des appellations d'origine et des catégories de beurre ;
4. l'auto-contrôle de la qualité au sein de chaque *bārānda* ;
5. l'importance de la réputation de chaque *bārānda*.

On pourrait être tenté d'expliquer l'importance des *bārānda* dans le commerce en soulignant d'autres déterminants. Dans une perspective développementaliste, le commerce de gros pourrait notamment être interprété en terme de pouvoir du capital marchand. En effet, le négoce des *bārānda* se présente comme un oligopole reposant sur des barrières à l'entrée : limitation de l'accès au crédit, au savoir-faire, aux espaces de vente et aux arrivages. Il conviendrait alors de s'interroger sur les rapports de force à l'origine de ces barrières à l'entrée.

Certes, il est probable que les intérêts individuels des plus gros négociants participent à forger les barrières ainsi mises en évidence. Mais la thèse politique de l'oligopole *des négociants* ne suffit pas à expliquer les spécificités organisationnelles des *bārānda*. Même si d'autres formes d'approvisionnement existent et sont parfaitement compétitives au niveau des prix, elles n'apportent pas les mêmes garanties que les *bārānda* sur la qualité et sur la régularité des produits. Par exemple, les détaillantes qui s'approvisionnent directement auprès des transporteurs sont peu nombreuses : elles ont quasiment toutes recours aux négociants du Mercato.

D'ailleurs, il est remarquable de constater que les marchés urbains dans lesquels opèrent les détaillantes de beurre sont organisés sur le même schéma que les *bārānda* : les détaillantes exposent leur marchandise sur un comptoir (*mādāb*) en présentant une motte de beurre de chaque catégorie (frais, demi-rance, rance). Elles portent toutes une blouse bleue qui témoigne de la profession de détaillante des marchés urbains et qui les distingue des vendeuses de *gullit*. Toutefois, la professionnalisation n'est pas aussi poussée que dans les entrepôts : les barrières à l'entrée sont moins strictes, les collusions sont moins faciles à cause du grand nombre des détaillantes et les procédures d'apprentissage sont moins contrôlées. Il est aussi plus difficile de valoriser les appellations d'origine en raison de la diversité des approvisionnements des différentes vendeuses de beurre.

En conclusion, il semble bien que la professionnalisation du commerce du beurre de cuisine soit favorable à la valorisation de la qualité fermière traditionnelle. C'est très probablement ce qui explique que les *bārānda* représentent près de la moitié des ventes au détail du beurre de cuisine, tandis que les détaillantes des marchés urbains représentent environ 40 % de ce marché.

La qualité du beurre est d'autre part garantie par d'autres formes de coordination et, notamment, par les relations de clientèle.

3.4. La fidélisation des relations de clientèle

D'après l'enquête auprès des ménages, près de 80 % des achats de beurre de cuisine sont effectués auprès de fournisseurs réguliers. Or, plus de la moitié des ménages affirment que le choix de ce fournisseur est motivé par la recherche d'une qualité satisfaisante. Ainsi, la plupart des transactions

sont effectuées dans le cadre de relations de clientèles qui réduisent l'incertitude sur la qualité des produits.

Nous avons vu qu'en amont de la filière, l'approvisionnement des *bārānda* était le plus souvent réalisé par des transporteurs réguliers. Outre la diminution des risques de marché, cette *fidélité* permet l'identification des origines du produit à travers un transporteur particulier. Cette référence personnelle est importante puisqu'il n'existe pas d'étiquetage du produit. Elle vient suppléer le marquage des régions de production lié aux formes de conditionnement (le beurre du Welega est par exemple emballé dans des sacs doublés d'un tressage). Là encore, la fidélisation des relations diminue l'incertitude sur la qualité du produit.

3.5. La vente en mottes au comptoir

Une autre forme de coordination rencontrée dans le commerce nous a posé des difficultés d'interprétation. Il s'agissait de comprendre pourquoi le beurre était vendu sous forme solide et présenté en motte, au lieu d'être commercialisé sous forme de beurre fondu (*negur qebé*) comme dans le reste de l'Afrique ou bien vendu en réfrigérateur.

Les entretiens avec les commerçants et avec les consommateurs nous ont permis d'en donner l'explication suivante : la présentation en frais garantit une origine fermière de manière beaucoup plus explicite que la vente en beurre fondu. Sur les hauts plateaux, le beurre fermier est transporté, échangé et même utilisé sous forme solide. Ainsi, il apparaît que dans la culture des consommateurs, l'image du beurre fermier se réfère à un beurre solide. D'autre part, il semble que les frelatages soient beaucoup plus difficiles à déceler dans le beurre fondu que dans le beurre solide. Devant une motte de beurre, le consommateur peut observer la texture du produit, sentir son odeur, l'étaler sur sa peau, gestes répétés maintes et maintes fois par les ménagères au cours de leurs achats.

Par ailleurs, l'usage du réfrigérateur n'a pas cours dans le commerce du beurre à Addis-Abeba. D'après les commerçants, cette carence s'explique par le fait que le beurre de texture très dure (réfrigéré) possède une mauvaise réputation. L'emploi d'un réfrigérateur sur le lieu de vente pourrait donc ternir l'image du produit auprès des consommateurs. Là encore, la référence à la tradition est un critère de la qualité plus important que les caractéristiques intrinsèques du produit.

3.6. L'absence de réglementation sur le beurre fermier

Les modes de gestion de la qualité du beurre fermier se caractérisent aussi par l'absence de réglementation. Comme nous l'avons vu dans le chapitre 4, il n'existe pas de normes ni d'autres textes officiels définissant les caractéristiques du beurre fermier de cuisine. Le commerce de ce produit n'est notamment régit par aucune règle sanitaire.

Les enquêtes auprès des ménages et des institutions de restauration montrent que la *sécurité sanitaire* n'est pas un critère d'identification du produit. Les monographies soulignent par ailleurs que l'hygiène du beurre de cuisine n'est une préoccupation ni pour les négociants ni pour les détaillantes. Cette absence de convention sanitaire est à rapprocher des techniques de préparation du produit : le beurre sauce n'est jamais consommé frais. La préparation du beurre clarifié épicé suppose d'ailleurs de porter le produit à ébullition pendant un temps assez long en présence d'épices. Cette technique correspond, d'après le test en laboratoire relaté dans le chapitre 5, à plus de 80°C pendant 4 minutes,

ce qui représente une température bien supérieure aux températures de pasteurisation (Lampert, 1975).

La conséquence principale de cette absence de règle sanitaire est la saleté apparente des *bārānda*. Les entrepôts sont par ailleurs dans un état général assez mauvais. De plus, le beurre est conditionné et malaxé à la main sans mesure d'hygiène. De ce fait, les beurres contiennent souvent un grand nombre d'impuretés

Les procédures de qualification utilisées dans le commerce du beurre fermier de cuisine reposent sur la fermentation des produits, sur la centralisation de la collecte, sur l'organisation des ventes en *bārānda* et sur le conditionnement du beurre en mottes. Grâce à elles, les consommateurs peuvent se référer à des critères de qualité qui sont le lieu de vente, la personnalité du vendeur, l'emballage du produit, son appellation d'origine et sa catégorie. Prises individuellement, ces procédures n'ont pas de pertinence. Leur efficacité dans la gestion de la qualité tient à leur cohérence.

Nous appellerons *convention fermière longue distance* l'ensemble de ces procédures auxquelles les commerçants et les consommateurs ont recours pour évaluer la qualité du beurre de cuisine.

Or, il apparaît que ces procédures de qualification sont aujourd'hui remises en cause par plusieurs facteurs.

3.7. Les incertitudes sur les locaux de commerce

Ces conventions sont en premier lieu remises en cause par des incertitudes sur la *gestion* des locaux de commerce qui perturbent les ventes de détail. Alors que la gestion des entrepôts est assurée par une Agence fédérale, les infrastructures des marchés urbains de détail dépendent de l'administration municipale, c'est-à-dire de la Région 14. Il s'agit des comptoirs ou des échoppes dans lesquels travaillent les détaillantes de beurre de cuisine. Ce commerce de détail existe au sein du Mercato ainsi que dans les marchés urbains secondaires. Les loyers de ces locaux sont perçus par les autorités de quartier (*kebeles*). En juillet 1996, le niveau de la plupart de ces loyers n'avait pas été changé depuis 1975.

Le 7 août 1996, le Conseil Municipal adopta une directive qui prévoyait une réorganisation de ces locaux de commerce. Cette directive exigeait notamment l'interdiction des sous-locations et la réévaluation des loyers (Nigdimu Limat du 10 sept. 1996). Selon la Chambre de Commerce d'Addis-Abeba, cette hausse des loyers correspondait à des augmentations de 3 000 % en moyenne, ce que confirmait le Conseil éthiopien des droits de l'Homme (Marchés Tropicaux et Méditerranéens, 11 oct. 1996). Cette directive fut à l'origine d'une vive tension sociale : des manifestations des commerçants de la ville furent organisées les 3 septembre (100 000 personnes) et 3 octobre 1996 (5 000 personnes). Le 18 mai 1997, une troisième manifestation réunit plusieurs milliers de personnes et fut suivie par une grève générale des commerçants d'Addis-Abeba. Cette grève fut immédiatement interdite par les autorités municipales qui scellèrent de force tous les commerces en grève. Des commerçants eurent leur bail retiré et, selon la Chambre de Commerce d'Addis-Abeba, plus de 40 commerçants furent emprisonnés pendant plusieurs semaines.

Dans le journal édité par la Chambre de Commerce, un marchand interprétait ce conflit comme une réaction de la classe commerçante à l'absence de gestion démocratique des locaux de commerce : "*The Region 14 has declined our request for a democratic solution to the problem*" (Nigdima Limat, 8 déc. 1996). Cette crise sociale illustre les perturbations générées par la gestion publique des locaux municipaux de commerce.

La plupart des *bārānda* furent épargnés par ces hausses des loyers et par les tensions associées : l'Agence décida de ne pas suivre la politique de hausse des loyers. Cependant, certains anciens propriétaires fonciers bénéficièrent récemment de mesures de redistributions des propriétés immobilières qui avaient été nationalisées en 1975 (notamment l'Eglise Orthodoxe Ethiopienne et l'autorité administrative musulmane). Ces nouveaux acteurs décidèrent de réévaluer les loyers des locaux dont ils eurent de nouveau la possession. Selon la Chambre de Commerce et d'industrie, le taux de la hausse des loyers fut là encore proche de 3 000 %. L'entrepôt de beurre *Chelyia bārānda* fut rétrocédé à l'administration musulmane qui imposa une telle augmentation. Les négociants de beurre ne purent faire face à cette hausse de loyer et durent céder l'entrepôt qui possédait pourtant une des meilleures réputation d'Addis-Abeba. Après avoir hébergé pendant plus de 30 ans le négoce de beurre fermier, cet entrepôt abrite aujourd'hui un commerce de vêtements.

L'importance de la gestion des infrastructures des marchés urbains sur le commerce de détail est par ailleurs soulignée par la fréquence des destructions matérielles liées à des feux. En l'espace d'une année, pas moins de 4 feux ont été dénombrés qui ont démoli tout ou partie de certains marchés urbains. L'un de ces feux détruisit la totalité des installations de Cherkos, un des principaux marchés de la ville. Les détaillantes durent se réinstaller à la hâte dans des cabanes sur le bord des rues du quartier. D'après l'agence de presse ENA, les dégâts importants de ces feux étaient dus au mauvais état des marchés urbains et à l'absence de règles anti-incendies (Figure 65).

Cette grande incertitude sur les locaux de commerce conduit à la formation d'associations de commerçants (*comité* ou *mehabār*). Certaines de ces associations sont reconnues par les autorités de quartier. Mais la complexité des procédures de dépôt de statuts associatifs conduit souvent ces associations à rester informelles. Si elles permettent l'entraide entre commerçants, elles n'ont en revanche pas de légitimité juridique et n'ont donc qu'un rôle politique limité.

May 6, 1997

Vol. IV, No. 102

Addis Ababa, ETHIOPIA, The Monitor, Tuesday

Fire At Merkato

ADDIS ABABA - A fire which broke out Sunday evening in the central Merkato, the largest market in the city, destroyed several shops, police said.

The fire that started at about 7:30 A.M. and seven stalls in an area locally known as Shema Tera broke out at about 7:30 A.M.

The fire has caused chaos in densely populated Merkato. Looters and members of the police swarmed the area and a lot of confusion.

People were seen running up and down the streets, some apparently looting the shops around the area, screamed as the fire consumed properties before the fire brigade arrived.

Fire engines put out the fire.

Members of the police cordoned off the area after some people engaged in looting from the inferno.

As the fire raged, many people fled to the safety of their homes.

Fire guts down 44 shops

ADDIS ABABA (ENA) — A fire that broke out Sunday here in Woreda 15 Kebele 11 destroyed a number of shops and residences in the area in the central Merkato, police said.

Fire destroys 976 residences shops

ADDIS ABABA (ENA) — Fire destroyed nearly 1,000 residences and shops in Kebele 11 Woreda 21 in the capital, police said yesterday.

The fire brigade said the fire that broke out at mid-night on Monday has consumed 976 shops in a market place at Cherkos area here in Addis.

The fire brigade assisted by the Civil Aviation have managed to put out the fire.

It further said the absence of alleys leading to the market has been a major obstacle for the fire brigade to put out the fire.

The extent of the damage on property is still unspecified.

Fire destroys 16 shops

GONDAR (ENA) — Some 16 shops were destroyed by fire which broke out last Saturday in the area locally known as 'Kidame Gebeya' in Gondar town, police said.

The fire which started at midday over the weekend has destroyed properties worth 144,000 birr.

It took an hour to put out the fire. The cause of the fire is under investigation, according to police.

Fire guts 33 shops

The fire is believed to have started from a tearoom, located near the shops, according to police. (ENA)

There was no human casualty.

shops and area locally broke out at

shops and area locally broke out at

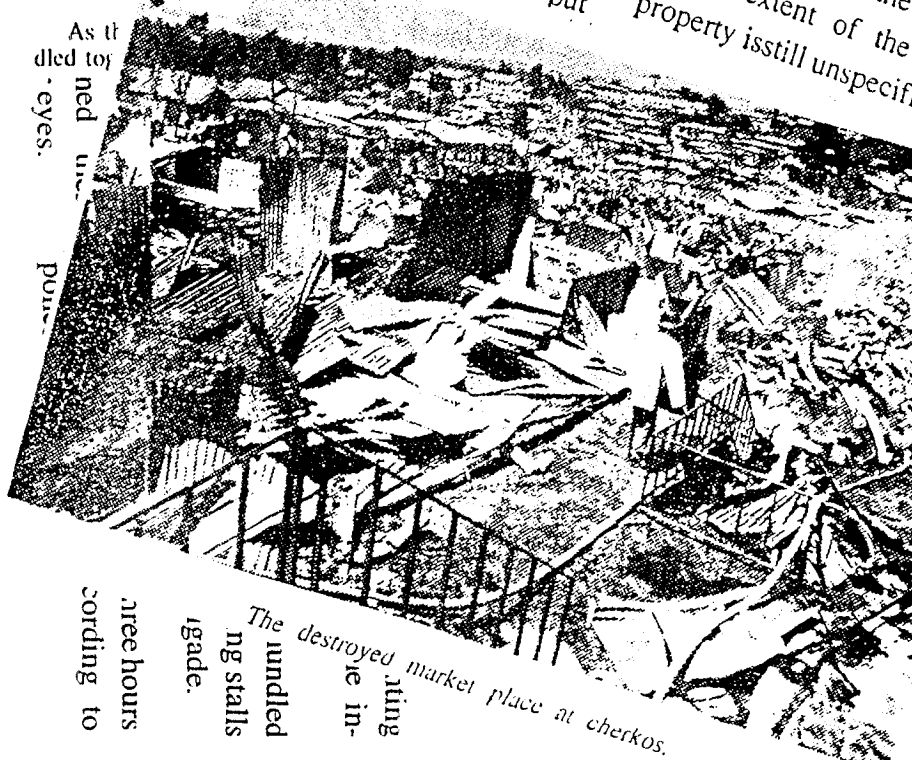
shops and area locally broke out at

shops and area locally broke out at

shops and area locally broke out at

shops and area locally broke out at

shops and area locally broke out at



The destroyed market place at Cherkos. The fire guts 33 shops.

La gestion publique des infrastructures des marchés urbains remet donc en cause l'organisation du commerce du beurre de cuisine en perturbant les activités des détaillantes de beurre. Les procédures traditionnelles de qualification *s'effondrent* sous l'effet de perturbations institutionnelles. Cette pression sur le commerce de détail conduit au regroupement de ce commerce au sein du marché au beurre de détail de Mercato (*qebé tera*) et au développement de *suk* individuels situés en dehors des marchés.

3.8. Les suspicions sur la convention fermière longue distance

La gestion de la qualité du beurre fermier par les *bārānda* et les détaillantes est remise en cause par des *suspensions* de la part des consommateurs. La présentation du beurre en motte permet d'abord des mélanges de beurres de différentes qualités. Les commerçants en profitent notamment pour incorporer les invendus dans des mottes de beurre plus frais. Mais l'absence de réglementation permet surtout des *tromperies* sur les appellations associées aux terroirs d'origine et des *frelatages* par adduction d'huile ou de butteroil végétal.

D'après une détaillante, *"les frelatages par addition de butteroil végétal ont commencé assez récemment. A cause de cela, nos clients se sont mis à aller acheter eux-mêmes du beurre sur le marché de Sheno. Mais même là-bas on trouve des tricheurs !"*. Cette pratique devient tellement fréquente que certaines détaillantes affirment vendre du beurre frelaté sans s'en cacher de leurs clientes. L'appellation "beurre du Wolo" (ancienne province au nord-est d'Addis-Abeba) est aussi utilisée par certains négociants pour désigner le beurre frelaté. Il est vendu très bon marché (l'huile végétale coûte 14 B/kg contre un prix du beurre de 25 B/kg).

D'après des propos rapportés par l'agence de presse ENA (Ethiopian News Agency), cette activité date d'avant 1995. Plus de 4 tonnes de beurre frelaté seraient fabriquées chaque semaine par des *ateliers de frelatage* dont les employés sont régulièrement dénoncés et arrêtés par la police. Cette production s'élèverait ainsi à environ 5 % du marché total en beurre de cuisine. Les frelatages rapportés par la presse (Ethiopian Herald, 26 jan. et 22 juin 1997) consistent en un mélange de butteroil végétal, d'huile végétale, d'eau et de beurre. La Police a en général recours au laboratoire d'analyses biochimiques du Bureau des standards pour prouver la présence de graisses végétales dans les échantillons saisis. Il n'existe cependant pas de contrôles réguliers sur les marchés. Les médias, ainsi que diverses institutions publiques, participent activement aux débats sur les frelatages du beurre fermier (Figure 66).

Concocted butter caught before use by A.A.U students

ADDIS ABABA (ENA) -- Butter bought at a cost of over 80,000 birr to be used by the Addis Ababa University students was proved concocted. Police are investigating the case.

Amounting to over 4,700 kg, the spoiled butter was caught last January and banned from use by the then Transitional Council of University Students, two members of the council disclosed.

The Ethiopian Standardisation Authority has proved the butter was mixed with other substances, the

members said.

The butter was caught by the quality control committee which comprises the dean of students, a physician and the student council, the members said, adding the university bought the butter by auction.

Leaders of the student council told reporters early in February that they supervise the quality of food procured for students and hinted that they had cancelled a bid that offered low quality food.

They also said they caught some

cafeteria workers attempting to steal sugar, dried meat and other food items and pressurized pertinent bodies of the university to take measure against workers.

Lieutenant Asrat Mekuria, member of the Woreda 11 Police, said the case is under investigation. When the investigation is finalized, it would be sent to the pertinent legal body, he added.

Despite repeated attempts, university officials were not willing to comment on the issue.

Figure 66 : Article relatant une saisie de beurre frelaté (*concocted butter*)
(The Ethiopian Herald, 22 juin 1997)

Plus de 10 % des ménagères enquêtées soupçonnent des *frelatages* par addition d'huile végétale mais aussi de banane, de farine d'ensete (*Kocho*) ou d'autres produits. Les suspicions des consommateurs portent aussi sur les appellations d'origine qui sont, de ce fait, assez peu utilisées par les ménagères. A part l'appellation de Sheno, chacune des appellations ne sont connues que par moins de 30 % des consommateurs. Il semble donc bien qu'il existe une *crise de confiance* sur les critères traditionnels de la qualité du beurre.

Cette baisse de la confiance conduit à la remise en cause des procédures de qualification basées sur le négoce des *bārānda*. Lors de nos visites, par exemple, l'un des *bārānda* fut accusé par les médias de recourir à la vente de beurre frelaté. La réputation de cet entrepôt fut remise en cause et son activité déclina rapidement. Il s'agissait de l'entrepôt Gojam 1 qui dû opérer une reconversion partielle de ses activités vers le négoce d'autres marchandises.

Ces suspicions favorisent aussi d'autres types de commerce comme les kiosques indépendants. Ces kiosques s'approvisionnent directement auprès des transporteurs. Ils sont les seuls commerçants qui gèrent un négoce individuel de beurre. Certains sont extrêmement dynamiques et s'appuient sur de nouvelles procédures d'identification de la qualité : propreté et hygiène des lieux, informations détaillées sur les régions d'origine, présentation des mottes sur des comptoirs carrelés. On assiste donc à des *résistances* des procédures fermières, mais aussi à des *fractionnements* : une partie des consommateurs "adoptent" la suspicion et ont recours à de nouvelles formes d'approvisionnement.

3.9. Conclusion

Dans le marché du beurre de cuisine, les signes de la qualité reposent sur des repères qui échappent à toute réglementation sur les produits : vente en comptoirs dans des entrepôts de professionnels, relations de clientèle stables, conditionnement en mottes, usage des catégories de fraîcheur et des appellations d'origine. Ces procédures expliquent que le commerce soit fortement centralisé au sein des *bārānda* et, pour le commerce de détail, au sein du marché au beurre du Mercato. Elles induisent aussi de faibles coûts de commercialisation d'où un prix moyen assez bas pour le beurre fermier de cuisine comparativement aux autres beurres vendus sur le marché. L'organisation des circuits permet d'autre part de faire face aux irrégularités saisonnières de l'offre et de la demande, et de valoriser les beurres des régions d'origine les plus réputées.

Ces circuits évoluent sous l'effet des fortes incertitudes liées aux risques de feux et à la centralisation des décisions politiques. La vente au détail dans les marchés urbains secondaires est mise en difficulté, ce qui favorise le développement du commerce au Mercato et la vente en kiosques.

L'organisation du commerce du beurre est par ailleurs très sérieusement remise en cause par des suspicions formulées par les consommateurs, la presse et les services publics. On accuse les conventions de qualité traditionnelles de permettre des tromperies sur les appellations d'origine et des frelatages par ajout de matière grasse végétale. La remise en cause de la gestion de la qualité dans les circuits traditionnels altère ainsi la compétitivité du beurre fermier.

Parallèlement, de nouveaux produits font leur entrée sur le marché d'Addis-Abeba. Le beurre pasteurisé et le butteroil végétal sont notamment connus par 60 % des ménagères et viennent concurrencer le beurre fermier. Les rapports de prix désavantagent le beurre pasteurisé mais sont plutôt favorables au butteroil. Ce dernier produit présente toutefois des caractéristiques différentes et pour lesquelles les critères de la qualité s'expriment par d'autres types de conventions. Nous verrons plus loin si ces conventions répondent ou non aux attentes des consommateurs.

Le paragraphe suivant expose les signes de la qualité du lait liquide qui sont liés à l'organisation des transactions.

4. Les garanties d'un lait cru authentique

Le lait cru issu des producteurs urbains et périurbains représente plus de 85 % du lait liquide consommé à Addis-Abeba en lait "de boisson". Les circuits par lesquels il est commercialisé répondent à une organisation particulière qui privilégie les ventes de voisinage. Les monographies des ménages et des institutions de restauration permettent d'émettre l'hypothèse selon laquelle le lait cru, produit traditionnel, est apprécié en priorité pour son *authenticité* : fraîcheur du lait, onctuosité (teneur en matière grasse) et goût prononcé. Nous verrons dans ce paragraphe en quoi les ventes de voisinage permettent de valoriser cette authenticité.

4.1. L'absence de réglementation sur le lait cru

D'après le Bureau des standards, il n'existe pas de norme sur la définition et la composition du lait commercialisé à Addis-Abeba. Comme les produits fermiers, le lait cru n'est régi en Ethiopie par aucune législation.

D'un point de vue *sanitaire*, cette absence de réglementation conduit à la mise sur le marché de lait porteur de germes pathogènes. Mais les risques induits par ces micro-organismes doivent être évalués en prenant en compte les techniques de préparation du lait cru par les ménages. D'après des visites rapides auprès des ménages, ces techniques consistent (i) à porter le lait à ébullition ou bien (ii) à laisser le lait fermenter pour obtenir de l'*ergo*. La proportion des ménages faisant bouillir leur lait ainsi que les durées précises d'ébullition sont inconnues. Nos visites permettent de faire l'hypothèse que les consommateurs qui consomment leur lait cru sans le faire bouillir sont rares. En ce qui concerne l'impact des procédés de fermentation sur la qualité bactériologique du produit, les travaux de Mogessie Ashenafi (1992 ; 1993 ; 1994) donnent des éléments de réflexion intéressants. Malheureusement, au vu de ces données, il est tout compte fait difficile de savoir si l'absence de règles sanitaires sur le lait cru présente un réel danger pour les consommateurs. Des études ultérieures nécessitent donc d'être conduites dans ce domaine. Elles devront chercher à mieux comprendre les impacts micro-biologiques des techniques de préparation du lait par les ménages et les institutions de restauration.

D'autre part, le lait cru se caractérise par une nature très périssable. L'absence de réglementation autorise donc la vente de produits de qualités très variables qui modifient son goût et son onctuosité. Ces caractéristiques sont d'ailleurs difficilement perceptibles par l'acheteur avant l'utilisation. Les consommateurs ont de ce fait tendance à se référer à des critères extérieurs au produit pour en évaluer *a priori* la qualité. C'est le sens des livraisons de voisinage et des ventes par contrat.

4.2. Les livraisons de voisinage

Les livraisons de voisinage sont les ventes directes effectuées entre producteurs et consommateurs du même quartier. Elles représentent la plus grosse partie du lait cru consommé (Mbogoh et Negussie Tilahun, 1994). Cette proximité permet en premier lieu de réduire les coûts de livraison. Pour l'ensemble des producteurs urbains de petite taille qui commercialisent seulement quelques litres par jour, elle représente le débouché le plus rentable.

Mais les livraisons de voisinage permettent aussi au consommateur de connaître l'origine du lait qu'il consomme. Il peut ainsi se référer au lieu d'hébergement et de traite des animaux, aux vaches laitières elles-mêmes (zébus ou vaches croisées), ou même à la personnalité du propriétaire. L'importance de ces critères de qualité extérieurs au produit est d'ailleurs renforcée par la contractualisation des livraisons.

4.3. Les ventes contractualisées

La plus grosse partie des ventes de lait sont régies par des contrats oraux qui prévoient la livraison journalière du lait pendant 1 mois. Ces contrats garantissent au producteur l'écoulement régulier de sa production et lui permettent donc de commercialiser du lait en l'absence de chaîne du froid. La contractualisation permet aussi au consommateur de recevoir un lait de fraîcheur optimale : le lait "du matin" ou "de la veille".

La vente au contrat implique aussi la *personnalisation* de la transaction : le lait consommé est celui d'un fournisseur particulier. Le consommateur peut donc se référer à des signes de qualité extérieurs au produit qui sont les mêmes que ceux évoqués pour la vente à proximité. La dimension

contractuelle de la transaction suppose en outre un engagement du vendeur sur la qualité du produit. Un défaut de qualité peut être sanctionné par le consommateur par la cessation du contrat. Cet engagement implicite du vendeur sur la qualité fait fonction de mesure coercitive.

L'approvisionnement en lait cru des ménages et des institutions de restauration se caractérise donc par l'absence de réglementation, par la prééminence des ventes de voisinage et par le recours aux contrats. Les critères de qualité du produit sont donc liés en priorité à l'identité du producteur et aux conditions de production.

Nous appellerons *convention de voisinage* l'ensemble des procédures de qualification qui se réfèrent au commerce du lait cru.

Ces procédures évoluent cependant sous l'effet de divers facteurs. D'un côté, les contraintes urbaines freinent le développement de la production laitière de voisinage ; et de l'autre, la gestion de la qualité par les ventes directes est remise en cause.

4.4. Les pressions sur la production laitière intra-urbaine

En premier lieu, la *répartition géographique* des exploitations laitières urbaines et périurbaines ne permet pas que l'ensemble des consommateurs puissent s'approvisionner dans leur entourage proche (Duteurtre, 1993). Certains quartiers subissent notamment une pression foncière plus forte que d'autres. Les quartiers commerçants où abondent bars, pâtisseries et snacks sont des zones où la demande est localement insatisfaite. Les approvisionnements sont alors assurés par des producteurs d'autres quartiers. Cette densité urbaine induit donc des coûts de livraisons élevés qui favorisent le recours à des *livreurs* spécialisés (M'Bogoh, 1994).

Il faut noter en deuxième lieu que la *légitimité* de la production laitière intra-urbaine est remise en cause par les pouvoirs publics. La Région 14 n'autorise l'attribution des licences de production qu'après évaluation par les services de santé des conditions d'hygiène de l'exploitation. La production en arrière-cour et la divagation des animaux au sein des quartiers sont en effet soupçonnées d'avoir un impact négatif sur la santé humaine et sur l'environnement urbain. Au sein du Mercato, il est même interdit de laisser les bovins laitiers divaguer. Cette production d'arrière-cour échappe aussi pour partie aux prélèvements fiscaux, ce qui contribue à remettre en cause sa légitimité (Staal, 1995). Les autorités ont donc tendance à exiger que les nouvelles exploitations laitières s'installent hors de la ville.

4.5. Les remises en cause de la convention de voisinage

Par ailleurs, la gestion de la qualité par les circuits de voisinage est remise en cause par les consommateurs. En premier lieu, la vente directe s'accommode mal des *irrégularités de la demande*. Les ventes par contrat privilégient en effet l'écoulement de la production auprès de clients réguliers. Les foyers à faibles revenus parviennent donc avec difficulté à s'approvisionner en lait cru. Cette demande pour des quantités réduites conduit donc au développement de la vente en kiosque.

De la même manière, la vente de lait cru est particulièrement mal adaptée aux baisses de la consommation lors des périodes de jeûne⁵⁰. Les producteurs doivent faire face à un arrêt brutal de la demande pendant ces longues périodes, ce qui les oblige à trouver d'autres débouchés. Pendant les jeûnes, les producteurs laitiers de petite taille sont conduits à transformer leurs surplus en produits traditionnels. La vente de beurre cosmétique offre pour eux le débouché le plus rémunérateur. Ce débouché était celui choisi par les 6 producteurs urbains de petite taille rencontrés lors des monographies. Les producteurs de plus grande taille sont amenés à livrer leur lait aux transformateurs. Ces derniers, tels la laiterie Shola, voient donc leurs apports augmenter de manière très importante pendant les périodes de jeûne. Cet afflux conduit les laiteries et ateliers à réduire leur prix d'achat et à fabriquer des produits de garde (fromages hollandais, fromages italiens, etc.). L'effet principal des surplus saisonniers en lait cru pendant les jeûnes est donc de dynamiser les activités de collecte et de transformation.

En second lieu, la forte variabilité de la qualité du lait cru et l'absence de contrôles conduisent à des *suspensions* de la part des consommateurs. Ces derniers accusent régulièrement les producteurs de mouillage (ajout d'eau dans le lait) et de mélanges. Ces suspensions sont encore plus fortes à propos des livreurs et de la vente en kiosque. Elles expliquent une crise de confiance de la demande en lait cru au profit de produits substitués (lait pasteurisé, poudre de lait). Cette dynamique de la qualité est bien sûr modérée par les rapports de prix qui sont largement favorables au lait cru. La perte des parts de marché du lait cru est aussi limitée par les habitudes des consommateurs qui privilégient la référence au lait cru traditionnel.

En troisième lieu, l'explosion du nombre de vaches laitières croisées à Addis-Abeba remet en cause l'identité traditionnelle du lait cru. La perception du produit évolue donc, là aussi, avec de fortes résistances des consommateurs. Les exigences d'onctuosité du produit sont au centre de ces résistances. On sait en effet que la teneur en matière grasse du lait de zébu est très supérieure à la teneur en matière grasse du lait issu de vaches croisées : 5,3 % contre 3,7 % selon O'Mahony et Peters (1987). L'intensification de la production remet donc aussi en question la pertinence de la convention de voisinage pour garantir un produit authentique.

4.6. Conclusion

Dans le marché du lait cru, les signes de la qualité portent de manière privilégiée sur la *personnalisation* des transactions et sur la référence à des *conditions* de production. Ces modes de gestion de la qualité permettent de pallier l'absence de réglementation sur les produits.

Mais ces circuits évoluent sous la pression des conditions urbaines : les livraisons de moyenne distance prennent de l'importance et des exigences d'hygiène apparaissent imposées par les pouvoirs publics sur la production d'arrière-cour. La gestion de la qualité par les ventes de voisinage est d'autre part remise en cause par les surplus importants pendant les périodes de jeûne, par les suspensions de mouillage du lait et par l'explosion du nombre de vaches croisées.

⁵⁰ Nous avons vu dans le chapitre précédent que l'arrêt de la consommation de produits laitiers était très sensible chez 86 % des ménages d'Addis-Abeba pendant les 55 jours du Carême (mars-avril) et pendant les 16 jours du jeûne de l'Assomption (août).

Ces remises en question des modes traditionnels de gestion de la qualité du lait cru tendent à privilégier la collecte de lait cru par les ateliers. Les tensions sur les ventes de voisinage favorisent aussi le développement de la vente du lait pasteurisé et de la poudre de lait. Malgré leur prix élevé, ces deux produits concurrencent en effet le lait cru grâce à des caractéristiques différentes qui impliquent d'autres modes de gestion de la qualité. Les procédures de qualification de type industriel sont exposées dans le paragraphe qui suit.

5. Les signes de la modernité : la qualité standard

Les produits de type européen représentent entre 15 et 20 % de la valeur du marché en produits laitiers d'Addis-Abeba. Ils regroupent des *produits frais* tels que le lait pasteurisé, le beurre pasteurisé, les yaourts ou les fromages industriels. Ils comprennent aussi des *produits de conserves* tels que la poudre de lait, le butteroil ou la crème en conserve. Ces produits sont issus de structures de production et de transformation industrielles : certains proviennent de la laiterie Shola et d'autres sont importés. Les monographies des consommateurs de produits laitiers modernes (ménages et institutions de restauration) permettent de faire l'hypothèse que ces produits sont appréciés pour leurs *caractéristiques standards* : fraîcheur, goût standard, propreté et hygiène. Cette hypothèse est confirmée par notre enquête auprès des ménages pour le beurre pasteurisé et le butteroil : ces caractéristiques sont les avantages intrinsèques aux produits qui sont cités par le plus grand nombre de ménagères. Par exemple, 37 % des consommateurs de beurre pasteurisé ont cité la fraîcheur comme avantage principal, 35 % ont mentionné la propreté, 15 % le goût et 13 % la sécurité sanitaire.

Le présent paragraphe montre que plusieurs procédures et repères garantissent aux consommateurs ces caractéristiques standards. Ces procédures et repères concernent l'utilisation de techniques industrielles, l'organisation de la collecte, les réglementations sur les produits et l'emballage. Elles illustrent des modes de gestion industriels de la qualité des produits.

5.1. La maîtrise des techniques industrielles

La fabrication de produits industriels se caractérise par le rôle central de la laiterie. Une laiterie peut être définie comme une unité de transformation de grande taille qui utilise des techniques rationnelles permettant de traiter des quantités de lait importantes. Vatin (1990) propose le concept de *fluidité productive* pour qualifier cette logique de transformation. Elle est rendue possible par l'utilisation de techniques industrielles. Les méthodes de *traitement thermique* permettent la maîtrise des procédés microbiologiques du lait : stabilité du produit, emploi de ferments sélectionnés, sécurité sanitaire. Les traitements thermiques aujourd'hui disponibles sont les diverses méthodes de pasteurisation et de stérilisation, ainsi que les méthodes de refroidissement rapide. Les autres techniques utilisées en laiterie permettent la fabrication d'un nombre extrêmement élevé de produits : méthodes de centrifugation, de concentration, de barattage en continu, d'homogénéisation, de fermentation en continu. Là aussi, ces méthodes répondent à l'objectif de fluidité industrielle. Cette centralisation de la transformation et l'utilisation de techniques industrielles induit des coûts d'investissement importants et des besoins en main-d'œuvre qualifiée.

Au sein de l'usine Shola, le lait subit une pasteurisation et est ensuite transformé en crème, en beurre ou en fromage. Le lait écrémé est aussi commercialisé. Ces produits sont ensuite emballés selon des procédés industriels. Ils sont finalement conservés et distribués grâce à des structures

équipées de la *chaîne du froid*. Cette chaîne consiste à manipuler les produits à basse température grâce à des chambres froides, des moyens de transports réfrigérés et des réfrigérateurs. Les points de vente DDE sont équipés de telles installations. Les circuits d'importation des produits frais de luxe maîtrisent aussi la chaîne du froid. Les consommateurs sont donc renseignés sur l'origine industrielle des produits grâce aux conditions de la vente et, notamment, grâce aux présentoirs réfrigérés.

Seuls, quelques produits laitiers *de conserve* échappent à cette exigence de froid. La poudre de lait, le butteroil, les crèmes en conserve sont importés et commercialisés sans risque à la température ambiante. Cette résistance à la conservation provient d'une dessiccation totale ou partielle de ces produits ou d'autres techniques de conserve. Là encore, il s'agit de méthodes industrielles.

Ainsi, dans le cas de la laiterie Shola comme dans le cas des importations, la qualité standard des produits laitiers est garantie par une organisation industrielle de la transformation. Cette organisation induit comme nous allons le voir des procédures de qualification particulières à l'*amont* de la laiterie : le lait collecté subit une réfrigération et des contrôles de qualité.

5.2. La collecte réfrigérée et les contrôles de qualité

La très forte variabilité des caractéristiques du lait cru produit en Ethiopie rend certains échantillons inadaptés à la transformation industrielle (Fekadu Beyene, 1987). La charge microbienne de certains laits peut être trop élevée, ce qui induit des risques de tournage du lait et de baisse d'efficacité des procédés. L'enjeu central de la collecte est donc d'approvisionner la laiterie en un lait de charge microbienne réduite. Cette exigence est surmontée par l'utilisation d'un système de collecte réfrigéré. Les tanks de stockage, camions et tanks de réception utilisés par la DDE pour la collecte sont réfrigérés. Cette chaîne du froid en amont de la laiterie rend la collecte relativement coûteuse et demande en tout cas des investissements importants.

Mais la réfrigération ne suffit pas à garantir l'approvisionnement en un lait de qualité suffisante. Les lots subissent un *contrôle* à l'arrivée qui permet d'éliminer ceux qui ne répondent pas aux critères définis par la laiterie. Ces contrôles comprennent des limites dans la charge microbienne des laits collectés, mais aussi des normes d'odeur, de densité et de composition. Par exemple, la laiterie Shola refuse les laits contenant moins de 3,8 % de matière grasse pendant les pics de livraison liés aux périodes de jeûne. Ce contrôle est placé sous la responsabilité du laboratoire d'analyse de la laiterie.

Comme dans les laiteries industrielles occidentales, la collecte de la laiterie Shola répond donc à des procédures liées aux exigences de la fluidité industrielle : collecte réfrigérée et contrôles de qualité. Les repères de la qualité du lait transformé sont sa température et ses différentes caractéristiques révélées par les contrôles.

La rationalisation des procédés de transformation induit aussi des procédures de qualification à l'*aval* de la laiterie. Ces procédures concernent, comme nous allons le voir, les réglementations sur les produits et les emballages.

5.3. Les normes internationales sur les produits

Les échanges internationaux de produits laitiers sont soumis à des réglementations sur les caractéristiques des marchandises. Ces réglementations sont répertoriées dans des documents

publiés par la Fédération Internationale Laitière (FIL). Ils sont aussi consignés par des *normes* propres à chaque pays. Ces normes définissent la nomenclature des produits laitiers⁵¹.

Les *laits concentrés* (aussi appelés laits condensés ou laits évaporés) résultent d'une déshydratation partielle du lait par évaporation ou par concentration. La FAO différencie (i) les laits condensés (ou concentrés) auxquels on ajoute en général du saccharose pour augmenter sa conservation et sa sécurité sanitaire, et (ii) les laits évaporés pour lesquels la sécurité sanitaire résulte plutôt d'un traitement thermique. La *poudre de lait* (ou lait en poudre ou lait sec) résulte du séchage d'un lait évaporé, c'est-à-dire de sa déshydratation totale (Luquet, 1985). Le *yaourt* est un lait fermenté standardisé obtenu par l'action de l'un des deux ferments suivants : *Lactobacillus bulgaricus* et *Streptococcus thermophilus* (Luquet, 1985).

Comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, le *beurre* échangé sur le marché international est défini par des réglementations. Les *huiles de beurre* sont aussi des produits définis par des normes internationales. Ces huiles résultent de l'extraction quasi-totale de l'eau et de l'extrait sec non gras du lait de vache. On différencie par ordre de qualité décroissante la matière grasse laitière anhydre (MGLA), la matière grasse butyrique anhydre (MGBA) et la matière grasse butyrique (MGB) aussi appelée *butteroil*. Cette qualité dépend de la fraîcheur de la matière première utilisée ainsi que de la teneur finale en matières grasses (IDF, 1977). Le ghee, lui aussi défini par des normes, résulte des mêmes procédés que les huiles de beurre mais est fabriqué à partir de lait provenant de différentes espèces animales. Il possède une structure physique particulière (IDF, 1977). Le terme ghee provient du terme hindi *ghi* : beurre clarifié semi-solide fabriqué en Inde et dans les pays voisins, en général à partir de lait de bufflonnes.

La fabrication de produits laitiers industriels doit donc répondre à des *standards de fabrication* qui leur permettent d'être qualifiés par des *critères* internationaux. C'est le sens de la standardisation des procédés industriels. Les normes adoptées par les pays adaptent ces critères à la situation locale et permettent de garantir au consommateur des caractéristiques régulières. Elles sont contrôlées par divers services publics (services douaniers, bureau des standards, etc.) ou privés (bureaux de certification).

Mais la pertinence de ces normes est remise en cause par deux types de facteurs : d'une part, elles sont extrêmement complexes à mettre en oeuvre dans des pays comme l'Ethiopie où les moyens des services publics sont très limités ; d'autre part, elles ne permettent pas de définir l'ensemble des caractéristiques des produits, et en particulier leurs caractéristiques gustatives. Il reste donc une incertitude importante sur la qualité des produits normalisés. Pour palier cette incertitude, les unités industrielles mettent en oeuvre des politiques de marques.

5.4. Les marques et leur réputation

Les marques sont définies par un substantif et un sigle, même par des couleurs et des formes. On différencie les marques de produits (lait en poudre "Nido", butteroil "Girl", etc.) et les marques d'entreprises (Nestlé, Danone, etc.). Ces marques sont la *propriété* d'un agent économique

⁵¹ "Les normes constituent le référentiel de qualité du modèle industriel établi au terme d'un accord sur une forme d'évaluation." (Letablier et Delfosse, 1995, p. 159)

(entreprise) ou d'un regroupement d'agents (firme multinationale, distributeur). Elles se réfèrent à des procédures mises en oeuvre par les unités de production qui fabriquent les produits marqués. Ces procédures sont définies par un cahier des charges, par des règlements intérieurs, ou par d'autres types de procédures écrites internes à l'entreprise. Aucune instance extérieure n'intervient dans la mise au point de ces procédures, dans la mesure où elles restent en conformité avec les normes en vigueur.

Les mécanismes de définition de ces procédures *internes* résultent de stratégies de différenciation des produits qui fondent la politique de gestion des entreprises industrielles. Elles occasionnent des coûts et doivent pour cela se traduire par des avantages "hors-prix" sur le marché d'écoulement des produits. La mise en place de ces procédures joue donc un rôle important dans les stratégies commerciales des entreprises industrielles. Elles se traduisent aussi par une organisation particulière des unités de production : le service marketing, les contrôles de qualité, et la formation du personnel sont par exemple partie prenante de la dynamique de l'entreprise. Cette organisation permet une garantie de qualité, c'est-à-dire une régularité dans les caractéristiques des produits. La marque n'est donc pas une procédure contraire à la standardisation des produits : elle précise et spécifie la qualité standard de manière plus fine que les normes nationales ou internationales.

La marque tient alors lieu de repère de la qualité des produits : les consommateurs évaluent les caractéristiques attendues sur la base d'une *réputation* du substantif ou du sigle véhiculé par la marque. Ces réputations sont au centre des mécanismes de qualification des produits dans les échanges industriels.

Le respect des normes et de la marque du produit se basent sur des indications mentionnées sur l'emballage des produits. Les procédures de qualification industrielle qui viennent d'être décrits sont donc indissociables de l'étiquetage et du marquage des produits.

5.5. L'étiquetage et le marquage des produits

La perception de la qualité standard des produits industriels passe par la reconnaissance d'un emballage approprié. La poudre de lait, les fromages et le beurre importés, le beurre fabriqué par la laiterie Shola sont des exemples de produits qui sont reconnus par leur emballage. Ce dernier mentionne l'origine du produit, le nom du fabricant, le nom du produit, la date de fabrication, la date limite de consommation ou d'autres signes. Ces indications se réfèrent à la fois aux normes et à la marque du produit.

Les marques, comme les autres informations mentionnées sur l'emballage, renseignent donc le consommateur sur les conditions de fabrication des produits et sur les caractéristiques qu'il est en droit d'attendre. Comme pour la qualité fermière, la qualité standard s'appuie sur des signes mentionnés sur l'emballage. Mais alors que ces signes se réfèrent à un savoir traditionnel et local dans le cas des emballages fermiers, ils sont basés sur un savoir occidental dans le cas des emballages industriels : formes de l'emballage, matière et couleurs propres aux marques internationales, écritures en caractères latins, composition chimique des produits, images d'objets ou de personnes occidentales, etc. Les emballages de la laiterie Shola n'échappent pas à cette règle : ils mentionnent une vache de race Holstein, et sont fabriqués à partir de matériaux importés.

Dans les échanges industriels, l'importance du *repère* véhiculé par l'emballage du produit est telle que la personnalité du vendeur n'intervient que de manière accessoire dans la qualification du produit. De ce fait, la vente des produits industriels est assurée par des vendeurs non spécialisés : souks, épiceries, supermarchés. Dans ce commerce, l'identité des personnes perd de son importance au profit des signes sur l'emballage.

Ainsi, la gestion de la qualité dans les circuits industriels est assurée par diverses procédures. L'organisation de la transformation répond d'abord à une logique de fluidité industrielle. La collecte répond ensuite à des exigences d'équipement en froid et de contrôle du lait à l'arrivage. Dans les circuits aval, les consommateurs sont informés sur les caractéristiques du produit par des signes sur l'emballage (marques, normes) qui se rapportent à des standards de fabrication, à des règles de nomenclature et à des réputations des diverses marques.

Nous appellerons *convention industrielle* l'ensemble des procédures de qualification qui se réfèrent au commerce des produits laitiers standardisés.

Cependant, ces procédures de qualification sont remises en question à Addis-Abeba par divers facteurs qui portent principalement sur l'élaboration des normes et sur leur mise en application.

5.6. La remise en cause de la convention industrielle

Nous avons vu qu'il n'existait pas en Ethiopie de réglementation nationale sur les produits laitiers. Cette absence de réglementation conduit évidemment à des remises en cause des conventions industrielles. Par exemple, les caractéristiques du lait et du beurre pasteurisés vendus par la laiterie industrielle sur le marché local ne sont pas garanties par un quelconque contrôle d'une instance publique. Les emballages de certains produits ne comportent aucune inscription relative à la date de fabrication ou à la date de péremption. De même, les importations de produits laitiers semblent échapper à certaines règles appliquées dans d'autres pays. Du butteroil végétal est par exemple commercialisé sous l'appellation de *ghee*, et dans un emballage représentant une vache laitière, ce qui est contraire aux normes internationales (IDF, 1977).

Ces libertés génèrent des *suspensions* de la part des consommateurs qui sont conduits à se référer en priorité aux marques des produits et moins à la nomenclature occidentale des produits : le beurre pasteurisé est appelé "beurre de Shola" par plus de la moitié des ménagères ; le butteroil végétal est appelé "Girl" par les commerçants, du nom de la marque la plus vendue ; il est appelé "beurre de Hollande" par plus d'un tiers des ménagères, du nom de la marque qui était commercialisée il y a quelques années. Cette référence quasi exclusive aux marques dans un environnement législatif assez lâche conduit à des risques de frelatage des produits et de *falsification*.

En ce qui concerne la laiterie Shola, il faut noter que le contrôle des laits de collecte n'est pas assuré pleinement. Le laboratoire de la laiterie souffre de manque de moyens et n'opère donc que sur la base d'analyses sensorielles. Ces difficultés de fonctionnement du laboratoire, couplées avec le mauvais état du matériel, altèrent aussi le respect des standards de production et remettent même en question la sécurité sanitaire des produits issus de la laiterie (Maurice, 1996).

Enfin, il faut noter que les consommateurs ne semblent pas rechercher de produits standards pour les situations d'usage traditionnelles comme la consommation du beurre sauce ou du beurre cosmétique. La convention industrielle s'appuie donc en priorité sur les nouveaux modes de consommation qui sont en émergence.

5.7. Conclusion

Les procédures de qualification industrielles semblent donc reposer en priorité sur les marques en Ethiopie. La faiblesse de l'appareil public de normalisation déplace les procédures de qualification d'un niveau national au niveau des entreprises individuelles. L'insuffisance des contrôles mis en oeuvre par la laiterie Shola altère sa capacité à gérer de manière efficace la qualité standard des produits. Au contraire, les firmes internationales semblent réussir particulièrement bien dans cette tâche. Mais elles sont soumises à des risques de frelatage et de falsification.

Actuellement, une nouvelle laiterie industrielle privée est en cours d'installation à Sebeta, en périphérie sud d'Addis-Abeba. Un entrepreneur a en effet récemment investi dans du matériel industriel de laiterie. Cette nouvelle concurrence pourrait générer un débat sur les normes et standards industriels et faire évoluer les procédures nationales de qualification des produits. En attendant, la réussite de cette laiterie dépendra de sa capacité à construire une marque de bonne réputation, et donc à mettre en place des procédures internes de contrôle de la qualité.

En plus des produits traditionnels, du lait cru, et des produits industriels, d'autres produits sont commercialisés à Addis-Abeba par de nouveaux types d'acteurs : ateliers modernes urbains, ateliers ruraux, vendeurs d'*ergo*. Ces nouveaux entrepreneurs s'appuient, comme nous allons le voir, sur des modes d'organisation *composites* dans lesquels de nouveaux modes de gestion de la qualité des produits apparaissent. Les procédures et repères de type industriel sont couplés à d'autres modes de gestion de la qualité qui renvoient aux conventions fermière ou de proximité.

6. Les entrepreneurs à la recherche de nouvelles conventions

Les nouvelles entreprises laitières qui sont nées récemment en Ethiopie ont été créées par des entrepreneurs privés, ainsi que par des organismes de développement. Les producteurs laitiers urbains et périurbains ont été étudiés par Staal (1995). Les ateliers localisés en ville ont été étudiés par Gravier (1997). Ceux localisés en zone rurale ont été étudiés par Nicholson *et al.* (1998). Nos monographies sont donc complétées par les données discutées dans ces études.

6.1. Les ateliers urbains : crémeries et petites industries

Le grand nombre d'entreprises laitières de moins de 7 ans révèle le dynamisme important de la production laitière urbaine. D'après Gravier (1997), les producteurs les plus gros sont des entrepreneurs privés qui possèdent des troupeaux laitiers améliorés. Ils s'engagent en général vers la production de lait cru et développent pour certains des capacités de transformation afin de mieux valoriser la matière sèche laitière et de faire face aux invendus. Nous avons vu dans le chapitre 4 que les techniques artisanales simples (confection de beurre fermenté et d'ayeb) étaient peu rentables pour les producteurs urbains et que ces derniers y avaient recours surtout pendant les jeûnes. Les

ateliers les plus dynamiques sont ceux qui utilisent des techniques fromagères ou préindustrielles. Ces ateliers sont au nombre de 9, dont une majorité a moins de 7 ans. Ils intègrent tous les fonctions de production, de transformation et de distribution. Ces ateliers urbains développent au moins deux types de stratégies : la confection de produits hauts de gamme et la confection de beurre pasteurisé et de fromages italiens.

La *confection de produits hauts de gamme* est mise en oeuvre par l'atelier "Bonnie Cheese" tenu par Mme Asganetch Thomas qui a acquis son savoir-faire en Europe. Cette entreprise confectionne divers produits qu'elle est la seule à fabriquer à Addis-Abeba : yaourts aux fruits, fromages frais aux herbes de type boursin, bleu, etc. Elle transforme uniquement le lait qu'elle produit, entretient des relations personnelles avec ses clients, propose des emballages en papier ou en plastique non normalisé et vend ses produits à un prix élevé. Cette stratégie repose donc sur des modes de gestion de la qualité proches de ceux que l'on trouve dans le commerce du beurre cosmétique. Mais l'entreprise Bonnie Cheese suit aussi des procédures industrielles : elle pasteurise ses produits, utilise la chaîne du froid, affiche les noms des fromages sur l'étalage. Cette stratégie composite définit les *crémeries spécialisées*.

La *confection de beurre pasteurisé et de fromages italiens* est assurée par les autres ateliers de la ville comme l'entreprise "Fantu Dairy Farm". Cette entreprise est avant tout une exploitation laitière. Elle possède 63 vaches laitières croisées Holstein/zébu. Elle commercialise son lait sous forme de lait cru auprès d'institutions de restauration avec qui elle est liée par des contrats d'approvisionnement. L'entreprise suit donc une logique de voisinage que l'on retrouve chez la plupart des vendeurs de lait cru.

Mais l'entreprise "Fantu Dairy Farm" utilise aussi un tank réfrigéré qui lui permet de conserver son lait pendant quelques heures avant de le commercialiser. Elle collecte aussi du lait auprès d'autres producteurs. De plus, elle transforme une partie de sa production en fromages italiens, en beurre pasteurisé et en crème fraîche. Ces produits sont commercialisés par l'intermédiaire d'une épicerie intégrée à l'exploitation, sur des présentoirs réfrigérés. Le beurre est emballé dans du papier en Cellophane. Ces produits sont en compétition directe avec ceux de la laiterie Shola. Fantu s'appuie donc surtout sur des modes de gestion de la qualité de type industriel. Ses produits sont valorisés auprès des consommateurs grâce à des procédures de qualification et des repères industriels : confiance dans le respect des standards de production, présentoirs réfrigérés, emballages propres. On peut donc qualifier l'entreprise Fantu d'*atelier préindustriel*.

La laiterie de Sebeta actuellement en cours d'installation répond aux mêmes logiques que l'entreprise Fantu. Mais ses dimensions sont bien supérieures. Elle envisage d'être à la tête d'un troupeau de 1 000 vaches croisées (Holstein x zébu local) et met en place une installation capable de traiter plusieurs milliers de litres par jour. Sa stratégie consistera à concurrencer directement la laiterie Shola en vendant les mêmes produits pasteurisés : beurre, lait ½ écrémé, fromage à pâte pressée. La stratégie de la laiterie de Sebeta est donc beaucoup plus proche d'une logique industrielle pure.

Ainsi, il apparaît que les ateliers urbains présentent des logiques nouvelles qui les amènent à gérer la qualité de leurs produits grâce à des conventions composites. Au moins deux logiques différentes ont été identifiées : la logique des *crémeries spécialisées* est une logique "produits haut de gamme" qui s'appuie à la fois sur des procédures de qualification fermières et sur des procédures

industrielles ; la logique des ateliers *préindustriels et industriels* est une logique "produits standards" qui s'appuie plutôt sur des procédures et repères de type industriel.

Nous appellerons *convention crèmerie* et *convention préindustrielle* les procédures de qualification se référant respectivement au commerce des fromages de luxe et aux produits standards fabriqués par les ateliers urbains.

6.2. Les ateliers ruraux : fabriques privées et coopératives

Les ateliers ruraux sont exclusivement des *fabriques de beurre* qui transforment le lait cru en beurre de cuisine. Les sous-produits de cette fabrication sont le lait écrémé, parfois transformé en *ergo*, et l'*ayeb*. Ces ateliers sont encore peu nombreux en Ethiopie. Mais leur développement est extrêmement rapide. Alors que plusieurs coopératives artisanales avaient été mises en place sous l'impulsion du CIPEA à la fin des années quatre-vingt, seulement une était encore en activité en 1994. A partir de 1994, 4 ateliers furent développés sur une base coopérative (*milk groups*) sous l'impulsion du Ministère de l'Agriculture et du projet SDDP (Nicholson *et al.*, 1998). Un atelier privé vit aussi le jour, mais cette fois-ci sur un modèle d'entreprise individuelle. Ces fabriques apparaissent en pleine expansion puisque 6 étaient dénombrées dans la région de Chanco en 1997.

L'*atelier de Sululta* fut fondé en 1994 par un ancien commerçant : Ato Teklu. C'est lui qui le dirige encore aujourd'hui. La fabrique se situe aux abords de la route qui rejoint Addis-Abeba au Nord du pays (Gojam), à une distance de 35 km de la capitale, dans le bassin laitier de Chanco. Cette région produit d'importantes quantités de beurre fermier pour le marché d'Addis-Abeba. L'atelier est équipé d'un matériel artisanal : des bidons de réception du lait en plastique, une écrémeuse à manivelle (100 l/heure), un bac à fermentation et une baratte à manivelle de 30 litres. Ce matériel est installé dans une simple pièce cimentée, sans électricité. A la différence des ateliers urbains, l'atelier de Sululta n'est pas intégré à une ferme laitière. Sa stratégie consiste à collecter du lait auprès des producteurs des environs. Il possède pour cela deux points de ramassage situés à 30 km l'un de l'autre. Les apporteurs sont des paysans situés dans un rayon de moins de 5 km autour des deux centres de collecte. La qualité des arrivages est contrôlée par le chef d'atelier grâce à des méthodes sensorielles. Un lactomètre est parfois utilisé pour mesurer la densité du lait et identifier les éventuels mcuillages. Les lots ne répondant pas aux critères de l'atelier sont refusés. Mais le contrôle se base surtout sur des relations personnelles entre les apporteurs et le chef d'atelier : ce dernier "connaît" ses producteurs. Le froid n'est utilisé ni pour la collecte, ni à l'intérieur de l'atelier. Après l'écroumage, la crème subit une fermentation naturelle puis est barattée. Par ailleurs, les produits sont commercialisés sans emballage ou dans des emballages "de fortune". Enfin, les ventes se font en priorité auprès de collecteurs spécialisés et de livreurs qui sont des clients *réguliers*. L'implantation rurale de l'atelier semble être un atout pour ces collecteurs qui recherchent un produit de terroir destiné à des usages traditionnels (beurre sauce).

L'organisation de ces ateliers et leur insertion dans un réseau marchand sont donc fortement marqués par des modes de gestion fermiers de la qualité des produits : fermentation naturelle des produits, relations personnelles pour l'apport et pour la vente, ancrage territorial. Mais certaines procédures de production sont assez proches des procédures industrielles : hygiène de l'atelier,

contrôle du lait. Les stratégies des fabriques de beurre privées comme celle de Sululta sont donc des stratégies composites à dominante fermière.

Les fabriques de beurre rurales organisées en coopératives ont été étudiées par Nicholson *et al.* (1998). Les auteurs montrent que l'organisation de ces ateliers est très proche de celle des fabriques de beurre privées. Seuls changent les mécanismes décisionnels de ces ateliers et la répartition des bénéfices. Il est encore trop tôt pour juger de leur dynamisme propre. Leur forme juridique est encore aujourd'hui l'objet de discussions au sein des instances fédérales et régionales. Les modes de gestion de la qualité qui modèlent l'organisation des coopératives et leur insertion dans un réseau marchand sont très proches de celles mises en évidence pour l'atelier de Sululta.

Les ateliers ruraux présentent donc des stratégies originales qui les amènent à définir des procédures composites de gestion de la qualification et à produire de nouveaux types de repères. Ces procédures et repères sont très fortement marqués par la qualité fermière des produits commercialisés.

Nous appellerons *convention fermière de fabrique* l'ensemble des procédures de qualification se référant à la commercialisation des produits issus des ateliers ruraux.

6.3. Conclusion : industrialisation urbaine et mutation des bassins ruraux

L'étude des nouvelles formes de transformation laitière met en évidence de nouveaux modes de gestion de la qualité des produits. En ville, le secteur laitier suit un mouvement d'industrialisation rapide qui s'appuie sur l'émergence de nouveaux entrepreneurs préindustriels ou industriels. Ces mini-laiteries proposent des produits industriels qui viennent concurrencer la laiterie Shola sur le marché des produits standards. Pour ces acteurs, les signes de la qualité se réfèrent au respect de la chaîne du froid, des normes et des standards de production. Mais les relations personnelles et les contractualisations sont aussi d'importance non négligeable et permettent de faire face, notamment, à l'absence de réglementation. Le dynamisme urbain voit aussi apparaître des crémeries spécialisées qui fournissent des produits hauts de gamme. Ces produits sont valorisés grâce à des signes de qualité plus personnalisés.

En zone rurale, on assiste aussi à l'émergence de nouveaux acteurs, mais ceux-ci prennent la forme de fabriques de beurre artisanales. Ces petites entreprises s'installent au sein des bassins ruraux de production laitière et choisissent de fabriquer des produits fermiers. La gestion de la qualité de ces produits passe là encore par l'alliance complexe de conventions fermières et d'une organisation rationnelle. La fermentation naturelle des produits, les relations de clientèle et l'ancrage territorial garantissent à ces produits une qualité fermière.

7. Conclusion : l'importance de l'organisation des acteurs

L'étude des conventions de qualité à l'oeuvre dans la filière permet de comprendre par quels mécanismes les caractéristiques des différents types de produits sont perçues par les consommateurs. Dans la sous-filière beurre cosmétique et *ayeb*, les incertitudes sur la qualité des produits sont résolues grâce à des repères et des procédures qui définissent une *convention fermière de proximité* : importance de la personnalité de la vendeuse, achat sur les marchés au carreau, recours aux emballages traditionnels. Cette convention est remise en cause par le manque de place et la réglementation des marchés urbains. Ces pressions conduisent au développement de formes commerciales alternatives qui permettent au commerce de ces produits de s'adapter aux changements : vente au comptoir, livreurs, achat au producteur. Grâce à ces évolutions, la convention fermière de proximité semble assurer aujourd'hui une résolution efficace des incertitudes sur la qualité des produits.

Dans les échanges de beurre de cuisine, ces incertitudes sont résolues dans le cadre d'une *convention fermière longue distance*. Les repères et les procédures de qualification portent alors surtout sur la personnalité des vendeurs (négociants), sur la fidélisation des relations de clientèle, sur l'usage des appellations et des catégories de beurre, sur le conditionnement en mottes. Cette convention est remise en cause par l'absence de concertation dans la gestion des locaux de commerce et par le mauvais état des marchés urbains. Ces pressions institutionnelles conduisent au développement des commerces individuels de quartier. Mais la convention fermière longue distance est surtout remise en cause par d'importantes suspicions de frelatage et d'abus des appellations. Cette perte de confiance des consommateurs remet en cause la pertinence des activités de la sous-filière. L'efficacité du commerce traditionnel à assurer la gestion de la qualité du beurre fermier est donc très fortement liée à la capacité qu'auront les acteurs à rétablir cette confiance grâce à des procédures de contrôle appropriées. La fidélisation des relations de clientèle est une de ces procédures de contrôle.

Dans le commerce du lait cru, les incertitudes sur les caractéristiques du produit sont levées grâce à des livraisons de voisinage et à des ventes contractualisées. Ces procédures de qualification s'appuient sur la personnalisation des repères de qualité et définissent une *convention de voisinage*. Cette convention est remise en cause par la pression foncière en ville, par les exigences d'hygiène de la part des pouvoirs publics et par les irrégularités de la demande. Le développement des animaux de race croisée et les suspicions de mouillage viennent aussi contester la pertinence de l'approvisionnement en lait cru par ventes directes. La convention de voisinage semble donc fragilisée et la distribution du lait pourrait devoir être assurée de plus en plus par les ateliers urbains ou par les institutions de restauration. Ces dernières assurent déjà à l'heure actuelle plus de la moitié de la consommation en lait liquide de la ville. La résistance de la convention de voisinage tient aujourd'hui à l'importance traditionnelle de la consommation du lait, au prix élevé de la poudre de lait, et au faible nombre des ateliers urbains.

Dans l'approvisionnement en produits laitiers industriels, les incertitudes sur la qualité des produits sont levées grâce à la standardisation des procédures de collecte et de transformation :

collecte réfrigérée, techniques industrielles, normes internationales sur la composition des produits. Le respect de ces standards est signalé au consommateur grâce à l'étiquetage et au marquage des produits. L'ensemble des procédures de qualification des produits définissent une *convention industrielle*. Cette convention est remise en cause par l'absence de réglementation nationale sur les produits, ainsi que par les faibles moyens du laboratoire d'analyse de la laiterie Shola. Ces insuffisances réglementaires conduisent les consommateurs à se référer en priorité aux marques des produits. Dans ce contexte, la concurrence semble être soumise à des risques de frelatage et de falsification.

Les ateliers urbains génèrent de nouvelles formes de gestion de la qualité. Les procédures et les repères qui assurent la levée de l'incertitude sur la qualité des produits répondent de manière dominante à des logiques industrielles. Deux modèles de qualification des produits ont été relevés : la *convention crèmerie*, qui permet une bonne valorisation des produits hauts de gamme grâce des critères de qualité personnalisés, et la *convention préindustrielle*, dans laquelle les relations de clientèles permettent de pallier l'absence de normalisation.

Les ateliers ruraux génèrent aussi de nouvelles procédures de réduction de l'incertitude sur la qualité des produits, qui allient des repères industriels et fermiers : transformation en atelier, ancrage territorial, fidélisation des relations de clientèle. Ces procédures définissent une *convention fabrique* qui semble très stable dans le cas des ateliers individuels, mais plus incertaine dans le cas des coopératives : il n'apparaît pas encore clairement de compromis sur le statut officiel de ces "*milk groups*".

L'usage du concept de convention s'est référé aux définitions qui en ont été données dans le chapitre 3. Ces conventions définissent des régularités de comportements qui sont reconnues par tous et qui représentent un *savoir commun*. Elles permettent de réduire les incertitudes sur la qualité des produits laitiers échangés puisque l'ensemble des acteurs s'y réfèrent, elles réduisent le "champ des possibles", facilitent les "anticipations", offrent des "repères" tangibles permettant l'identification des caractéristiques "incertaines" des produits. Finalement, elles permettent la coordination des acteurs et facilitent les transactions économiques.

Les conventions de qualité exposées ci-dessus soulignent l'importance de l'*organisation de la filière* dans la coordination des activités économiques.

7.1. Qualité spécifique et ressources spécifiques

En premier lieu, les procédures et les repères mis en évidence dans chacune des sous-filières impliquent une organisation particulière des unités de production, des ateliers de transformation et de l'ensemble des acteurs commerciaux. Les unités économiques ne se différencient donc pas uniquement par leurs coûts de production ou par leur productivité. Elles correspondent aussi à des modes de fonctionnement, à des logiques qui leur permettent de valoriser telle ou telle qualité de produit. Par exemple, il est impossible pour un producteur urbain de pouvoir fournir un lait de qualité standard en raison de son incapacité à contrôler la microbiologie du produit. De même, il est impensable qu'un atelier rural puisse garantir une qualité standard à un produit, puisque les procédures de transformation ne sont pas standardisées. Il en est de même pour les commerçants. A l'inverse, il semble bien impossible aux ateliers préindustriels de fournir un produit d'une qualité fermière.

On associe alors aux différents types d'unités productives des *ressources spécifiques* qui leur permettent de fabriquer des produits d'une qualité particulière. Ces ressources peuvent concerner les matières premières, l'équipement, le travail, mais également des ressources généralement ignorées en économie telles que la tradition, les règlements ou les normes (Cf. chapitre 3). Les liens entre ressources spécifiques et produits spécifiques sont au centre de la différenciation des produits. Ils apparaissent donc déterminants dans les mécanismes hors-prix de la compétitivité. Les ressources spécifiques peuvent par exemple être liées à une aire géographique qui définit des conditions agro-climatiques et socioculturelles particulières : génétique des animaux, qualité des pâturages, savoir-faire locaux de fabrication, institutions locales. L'histoire laitière est riche en exemples de régions traditionnelles de production ayant réussi à conserver leur compétitivité grâce à la fabrication et à la valorisation d'un produit de qualité spécifique : fromages fermiers de Hollande, camembert de Normandie, fromages corses, etc.

Mais l'histoire est encore plus riche en exemples de produits qui, étant originaires de régions particulières, sont aujourd'hui fabriqués en grandes quantités dans d'autres régions. Ces produits sont alors définis par des caractéristiques standards et sont fabriqués selon des procédures normalisées par des laiteries industrielles. On parle alors de qualité *générique*. C'est le cas par exemple du cheddar industriel, du gruyère industriel, des yaourts, etc.

Dans le cadre de notre étude, la compétitivité des unités de production fermières semble liée à la valorisation de produits *spécifiques*. C'est aussi le cas pour les étables urbaines lorsqu'elles livrent du lait cru aux consommateurs. Au contraire, la compétitivité des ateliers industriels et des importations repose sur la valorisation de produits de qualité standard, c'est-à-dire de produits *génériques*.

La compétitivité hors-prix des différents systèmes de production étudiés est donc liée à la *spécificité des produits* qu'ils commercialisent. La *caractérisation* de cette spécificité tant au point de vue des caractéristiques des produits que des ressources mises en oeuvre pour les fabriquer et les valoriser sont donc fondamentales. De même, la *demande potentielle* pour chacun des produits spécifiques détermine les perspectives d'évolution des différents systèmes de production.

7.2. Le rôle des institutions spécifiques

En second lieu, en plus des unités productives, les modes de résolution de l'incertitude sur la qualité des produits font intervenir des institutions non productives. Sylvander (1995a, p. 79) parle "*d'institutions spécifiques (...) qui assurent le fonctionnement des conventions*". Dans les conventions fermières, ces institutions spécifiques sont quasi-inexistantes : marchés physiques des localités rurales de mise en marché, marchés urbains (et, dans de rare cas, Bureau des standards). Elles sont assez peu nombreuses dans la convention de voisinage : service d'attribution des licences de production urbaine, services d'hygiène du ministère de la santé. Elles sont relativement plus nombreuses dans le cas de la convention industrielle : Fédération Laitière Internationale, douanes, services de contrôle de qualité des entreprises. Dans le cas des nouvelles conventions urbaines et rurales, quelques institutions participent à l'élaboration des procédures et repères de qualité. Il s'agit du Ministère de l'Agriculture, des Organisations de solidarité internationale, d'instituts de recherche.

Ce rôle des institutions spécifiques dans la résolution de l'incertitude sur la qualité des produits doit être considéré avec attention. Il permet de souligner l'importance de l'environnement institutionnel sur le fonctionnement des marchés. En fait, les conventions étudiées ici apparaissent en grande partie "auto-régulées", puisqu'elles ne font appel qu'à un très petit nombre d'institutions pour fonctionner.

La compétitivité hors-prix des systèmes de production étudiés est donc liée à l'existence d'*institutions spécifiques* permettant le fonctionnement des conventions à l'oeuvre.

7.3. Procédures de contrôle et dynamiques institutionnelles

Par ailleurs, il convient de souligner que les conventions ne sont pas figées. Elles évoluent sous l'effet de deux types de facteurs : (i) des suspicions des consommateurs et (ii) des pressions institutionnelles qui dépassent la simple gestion de la qualité du produit.

D'abord, les *suspensions* des consommateurs remettent en cause la pertinence de la convention à rendre compte de la qualité des produits : suspicions de frelatages, de tromperies sur les appellations, de mouillages, etc. Ces mises en doute correspondent à une *perte de confiance* des consommateurs. Selon Gomez (1994, p. 123), "*la question est de savoir au nom de quoi la convention se conserve (ou non) lorsqu'elle est remise en cause par une suspicion*". Cette dynamique de suspicion souligne l'enjeu des différents *modes de contrôle* (publics, professionnels, contractuels, etc.) dans la gestion de la qualité des produits⁵². Dans les conventions fermières, ces contrôles sont fondés en premier lieu sur des savoirs ménagers et sur des relations personnelles : un produit est satisfaisant s'il répond aux exigences des modes de préparation traditionnels. Lorsqu'un produit n'est pas satisfaisant, on change de fournisseur. Dans la convention industrielle, ces épreuves de qualification sont fondées en priorité sur des savoirs scientifiques et sur l'expertise d'un tiers : on demande l'analyse du produit au laboratoire pour caractériser une composition standard. Si un produit ne convient pas à la norme, il peut être retiré du marché. Les contrôles de qualité des produits industriels sont de ce fait assurés par des institutions spécialisées. Le rôle de ces institutions est d'assurer une meilleure objectivité de l'épreuve. Les conventions fermières évoluent d'ailleurs en ce sens puisque les consommateurs en viennent à mobiliser des procédures de contrôle "objectives" pour détecter les frelatages du beurre fermier.

La compétitivité hors-prix des systèmes de production étudiés est donc liée à aux *procédures de contrôle* de la qualité des produits. Ces procédures de contrôle reposent sur des *savoirs spécifiques* qui définissent l'objectivité des repères de qualité mobilisés dans chacune des conventions.

Par ailleurs, des *pressions institutionnelles* peuvent aussi remettre en cause les conventions de qualité : pression immobilière sur le commerce du beurre de cuisine, manque de place pour les carreaux paysans, etc. Comme le rappellent Boyer et Orléan (1994), la dynamique des conventions peut être comprise comme subordonnée à des résolutions de conflits entre différentes formes sociales

⁵² On parle de jugement, ou de mise à l'épreuve des repères ou critères de la qualité (Thévenot, 1995).

en vue de surmonter des difficultés de coordination. Cette dynamique *institutionnelle* repose sur l'efficacité de la convention à s'intégrer dans un cadre social donné, qui dépasse la simple relation entre les partenaires de la transaction. Les conventions peuvent alors être interprétées comme des compromis institutionnalisés. Dans un discours régulationniste, cette dynamique institutionnelle des conventions souligne l'enjeu des *modes de régulation* sectoriels ou macro-économiques sur la gestion de la qualité des produits. Par exemple, les revendications des commerçants, le rôle de médiation de la Chambre de Commerce et des Comités de commerçants, les décisions de la municipalité influent sur l'organisation du négoce et de la distribution du beurre fermier.

La compétitivité hors-prix des systèmes de production étudiés est donc liée à *l'impact du régime de régulation* sectoriel ou macro-économique sur le fonctionnement de la convention.

7.4. Sous-systèmes laitiers et logiques de compétitivité

Le concept de convention permet de proposer un découpage du secteur laitier en plusieurs sous-systèmes homogènes. Les conventions de qualité étudiées dans ce chapitre constituent des règles communes dont la particularité est de s'appliquer seulement à certains types de transaction, ce que Thévenot (1989) propose d'appeler le *domaine de validité* des conventions. Le découpage du secteur laitier en sous-systèmes homogènes a déjà été discuté dans le paragraphe 8.2 du chapitre 3. Nous rappelons ici que Sylvander (1995a, p. 79), travaillant sur l'industrie de la volaille, définit le "système Label" comme "*l'ensemble constitué par les acteurs de la filière productive et des institutions spécifiques (...) qui assurent le fonctionnement de la convention "label"*".

Sur la base des conventions de qualité mises en évidence dans la filière étudiée, il nous paraît pertinent de définir les quatre sous-systèmes laitiers suivants :

1. *le sous-système proto-industriel*⁵³ : ensemble constitué par les acteurs de la filière productive et les institutions spécifiques qui assurent le fonctionnement de la convention fermière longue distance ;
2. *le sous-système fermier de proximité* : même définition, mais pour la convention fermière de proximité ;
3. *le sous-système de voisinage* : même définition, mais pour la convention de voisinage ;
4. *le sous-système industriel* : même définition, mais pour la convention industrielle.

Le sous-système proto-industriel est composé des producteurs ruraux situés à l'intérieur du bassin de collecte du beurre de cuisine, des collecteurs, des négociants de gros du Mercato et des détaillantes. Les *fabriques rurales* peuvent être comprises comme des formes nouvelles du système proto-industriel dans la mesure où elles ont recours à des procédures de qualification fermières pour valoriser leur produit sur le marché de la capitale. L'intérêt suscité par les ateliers ruraux a provoqué l'arrivée récente d'institutions spécifiques dans le système proto-industriel comme le Ministère de l'agriculture et des instituts de recherche.

⁵³ La proto-industrie, au sens de Franklin Mendels (1969, cité par Vatin, 1990), a été définie dans le chapitre 1 (paragraphe 2.2.)

Le sous-système fermier de proximité est composé des producteurs ruraux situés à l'intérieur du bassin de collecte du beurre cosmétique et de l'*ayeb*, et des détaillantes-collectrices.

Le sous-système de voisinage est composé des étables urbaines et des quelques livreurs.

Le sous-système industriel est composé de la laiterie Shola et des circuits d'importation. Les *ateliers urbains préindustriels* peuvent aussi être considérés comme des acteurs du sous-système industriel. Leur logique de gestion de la qualité fait en effet appel principalement à des procédures et repères de type industriel, même s'ils sont conduits à recourir à d'autres modes de coordination, notamment pour faire face à l'absence de standards et de normes. Les crémeries spécialisées dans les produits haut de gamme peuvent aussi être considérées comme partie prenante de ce sous-système.

Les différents sous-systèmes évoluent sous l'effet des stratégies individuelles qui sont déterminées par les conventions mais aussi par des logiques propres à chacun des individus. D'où des comportements *atypiques* qui peuvent mener à la stabilisation de nouvelles conventions.

Ce découpage en quatre sous-systèmes permet de souligner les différentes *logiques* de gestion de la qualité mises en évidence par l'étude. Les sous-systèmes proto-industriel, fermier de proximité, de voisinage et industriel rendent compte de procédures cohérentes de réduction de l'incertitude sur la qualité des produits. On peut parler de *logique de compétitivité hors-prix* dans chacun des sous-systèmes ainsi définis. Ces logiques reposent, comme nous venons de le souligner, sur des produits spécifiques, sur l'intervention d'institutions spécifiques, sur des procédures de contrôle liées un savoir particulier, et sur des procédures propres d'insertion dans le régime de régulation macro-économique.

Par ailleurs, les résultats du chapitre 4 montrent que les acteurs de ces sous-système répondent à diverses logiques de rentabilité. La rentabilité des exploitations rurales tient à des techniques de production extensives et à l'organisation informelle des circuits commerciaux. Les ateliers ruraux répondent à des logiques de gains de productivité liés à la mise en oeuvre de techniques artisanales. Les performances du système de voisinage reposent plutôt sur des techniques de production intensives et sur des ventes directes. Enfin, les performances des unités industrielles tiennent plutôt à l'utilisation de techniques intensives industrielles et à la vente d'une gamme diversifiée de produits.

L'objectif du chapitre suivant est de mettre en valeur des logiques de compétitivité qui puissent rendre compte à la fois des mécanismes concurrentiels sur les prix et des mécanismes hors-prix. La mise en évidence de ces logiques nous permettra de discuter des perspectives de développement du système fermier face à la concurrence du système de voisinage et du système industriel. Nous insisterons en particulier sur les enjeux hors-prix de la compétitivité des différents systèmes de production et sur les perspectives de développement qui en résultent.

Chapitre 7

Les logiques de compétitivité et les perspectives du sous-système fermier

"Les aspects institutionnels sont, pour l'économie de marché, beaucoup plus que nécessaires : ils sont consubstantiels"

Robineau, 1994, p. 32

Notre travail a pour objectif de répondre à la question suivante : dans quelles mesures la production laitière traditionnelle est-elle capable de rester compétitive sur le marché d'Addis-Abeba face au développement de la ceinture laitière et face aux importations ? Les arguments et résultats de recherche exposés dans les chapitres précédents font apparaître plusieurs éléments de réponse à cette question.

Le chapitre 4 montre que les prix et les coûts dans la filière sont des déterminants importants de la compétitivité des systèmes de production. D'une part, les coûts de production modérés confèrent à la production laitière éthiopienne un avantage prix sur le marché d'Addis-Abeba par rapport aux importations. D'autre part, l'importance des coûts de transport des produits explique l'organisation géographique des approvisionnements : l'accès des producteurs au marché d'Addis-Abeba est conditionné par leur localisation à l'intérieur des différents cercles laitiers ou bassins de collecte du lait, du beurre cosmétique et du beurre de cuisine. La compétitivité des producteurs ruraux repose donc sur la confection de produits traditionnels qui sont facilement transportables.

Ensuite, il apparaît que les performances financières des différentes unités impliquées dans l'approvisionnement d'Addis-Abeba tiennent à divers facteurs techniques. La maîtrise de techniques intensives de production et de transformation détermine la rentabilité de la production périurbaine et des ateliers de transformation. Le développement de la ceinture laitière et le dynamisme des ateliers ruraux résultent donc de *gains de productivité*. A l'inverse, l'exploitation extensive des pâturages et le faible coût du travail rural conditionnent plutôt la rentabilité des systèmes de production ruraux. La compétitivité prix des producteurs ruraux semble donc résulter de leur *pluri-activité*.

Mais l'étude de la comptabilité de la filière souligne que les ajustements sur les prix ne sont qu'un des facteurs qui régissent l'accès au marché pour les producteurs laitiers entourant Addis-Abeba. Les disparités de prix entre les différents produits démontrent l'importance de déterminants "hors-prix" de la compétitivité. L'étude de la différenciation des produits et de la gestion de la qualité dans la filière a permis de préciser ces mécanismes hors-prix : l'organisation

des circuits est déterminante dans la perception des différentes caractéristiques des produits par les consommateurs. Sur cette base, nous avons pu définir quatre sous-systèmes laitiers qui répondaient chacun à des spécificités sur les caractéristiques des produits et à des modes de gestion de la qualité particuliers. La production laitière rurale est insérée dans deux de ces sous-systèmes. D'une part, la compétitivité hors-prix des unités laitières rurales situées dans un rayon de 60 km autour de la capitale apparaît liée à la bonne valorisation des produits frais traditionnels sur le marché de la capitale. D'autre part, l'organisation proto-industrielle du négoce de beurre traditionnel permet aux paysans situés dans un rayon de 600 km autour d'Addis-Abeba de commercialiser du beurre dont l'origine fermière est valorisée.

L'objectif de ce chapitre est de conclure notre démonstration en soulignant les perspectives d'évolution de la production fermière. Nous exposerons, dans un premier temps, les différentes logiques de compétitivité qui permettent de comprendre l'importance combinée des déterminants prix et hors-prix. Nous montrerons ensuite que les logiques de compétitivité fermières pourraient être renforcées par divers facteurs.

1. Prix et hors-prix : les logiques des sous-systèmes

1.1. La part des déterminants prix et hors-prix

Les données exposées dans les chapitres précédents n'ont pas permis d'évaluer l'importance relative des déterminants prix et hors-prix dans la compétitivité des systèmes de production. Dans le chapitre 4, nous nous étions heurtés à la difficulté de déterminer un prix de référence qui ait un sens pour tous les produits. Or, cette difficulté méthodologique peut être levée grâce à une propriété importante du marché international des produits laitiers : la matière sèche laitière est échangée à un prix fixe selon qu'il s'agisse de poudre de lait, d'huile de beurre ou de fromage fondu. Ce prix caf est d'environ 2 000 \$US/tonne (Griffin, 1995). Lorsqu'elles sont contenues dans l'un de ces trois produits, les matières grasses et les matières protéiques sont vendues au même prix. De ce fait, il est possible de choisir ce prix mondial comme niveau de comparaison avec les prix de l'ensemble des produits commercialisés à Addis-Abeba. Nous avons ajouté au prix mondial le montant des taxes à l'importation des produits prévus par la législation éthiopienne. Les coûts de transport à l'intérieur du pays ont été négligés, ce qui induit une légère sous-évaluation des avantages prix des produits locaux.

Le Tableau 59 expose les avantages prix des différents produits commercialisés à Addis-Abeba. Ces avantages prix sont égaux à la différence entre le prix mondial de référence (majoré des taxes à l'importation) et les prix réels des différents produits. Un avantage prix positif signifie que le produit bénéficie d'un prix compétitif. Un avantage prix négatif (ou avantage hors-prix) signifie que le produit en question est vendu à un prix plus élevé que le prix de référence choisi. Il jouit donc d'une compétitivité hors-prix sur le marché d'Addis-Abeba.

Tableau 89 : Évaluation des avantages prix (positifs) et non-prix (négatifs) des différents produits laitiers consommés à Addis-Abeba

	Prix (B/kg MS)	Prix mondial + taxes à l'importation (B/kg MS)	Avantage prix (B/kg MS)
Lait cru	13,20	18,12	4,92
Lait pasteurisé (DDE)	13,28	18,12	4,84
Lait pasteurisé (ateliers)	16,88	18,12	1,24
Ayeb	25,60	28,84	3,24
Beurre fermier rance	28,80	28,84	0,04
Beurre fermier ½ rance	29,92	28,84	-1,08
Beurre fermier frais	33,12	28,84	-4,28
Beurre fermier frais (<i>Fassika</i>)	40,00	28,84	-11,16
Yaourt local	46,40	28,84	-17,56
Fromages italiens	50,32	28,84	-21,48
Beurre de table (local)	50,40	28,84	-21,56
Beurre cosmétique	55,92	28,84	-27,08
Crème fraîche	57,92	28,84	-29,08
Beurre de table (importé)	62,40	28,84	-33,56
Poudre de lait importée	67,20	18,12	-49,08

Sources : enquêtes

MS : matières sèches

Les taxes à l'importation considérées sont de 10% pour le lait en poudre et de 75% pour le beurre et le fromage.

Des clarifications sont ici nécessaires pour discuter plus précisément des parts respectives des déterminants prix et hors-prix de la compétitivité. En effet, le terme de compétitivité renvoie aux concepts de concurrence et de marché qui apparaissent "malmenés" par l'approche en termes de conventions proposée dans le chapitre précédent.

1.2. Marché ou marchés : les espaces de concurrence

En économie, le concept de *marché* peut prendre un grand nombre d'acceptions différentes. Les lignes qui suivent reprennent quelques-unes des définitions et en discutent la pertinence au vu des résultats présentés plus haut.

Au sens commun, le marché signifie un lieu physique d'échange de produits. Les marchés physiques sont définis par leur emplacement, par leur fréquence dans le temps (bihebdomadaire ou hebdomadaire) et par des infrastructures ou installations. Ils sont en général des lieux publics. Nous avons vu que l'échange du beurre fermier se faisait sur les marchés ruraux (Sheno, Sendafa, etc.) et sur divers marchés urbains (Mercato, Shola, Cherkos, etc.). On caractérise alors ces marchés par le type de transactions qu'ils hébergent : marchés au carreau, marchés de collecte, marchés de gros, marchés de redistribution, etc.

Au sens de l'économie managériale, le marché est un ensemble de clients qui achètent ou peuvent acheter une production. Dans ce sens, le marché représente un débouché. C'est le sens retenu dans l'expression "compétitivité sur le marché d'Addis-Abeba" : on considère l'ensemble des consommateurs de la capitale. Par extension, le marché peut signifier le volume de produits absorbé

par ce débouché. On définit alors des *parts de marché* qui représentent la part des quantités consommées qui proviennent des acteurs considérés. Dans cette acception, il n'est fait référence ni aux caractéristiques des produits échangés (on pourrait envisager de définir le marché des protéines animales), ni aux mécanismes de la concurrence sur ce marché.

Au sens de la *théorie économique standard*, le marché représente le lieu d'ajustement de l'offre et de la demande pour un produit. Il s'agit donc d'un modèle de représentation de la réalité des échanges économiques. Certains modèles supposent que l'accord sur l'échange soit basé uniquement sur l'ajustement des prix et des quantités (marché de concurrence pure et parfaite). Mais d'autres modèles supposent un ajustement plus complexe faisant intervenir la différenciation des produits, l'information ou l'organisation des acteurs (marchés imparfaits). Dans cette acception, le marché est le lieu fictif où se réalise la *concurrence*. Pour la théorie économique standard étendue, cette résolution des problèmes économiques à des enjeux marchands constitue la base de réflexions fertiles (Favereau, 1994). Selon cette acception, on définit une concurrence sur les prix et une concurrence "hors-prix" qui se réfère aux autres facteurs de l'ajustement sur le marché (Chevassus-Lozza et Gallezot, 1995).

Pour un certain nombre d'auteurs, au contraire, ce modèle de marché ne permet pas de rendre compte de toutes les formes d'échanges économiques. L'économie des organisations propose ainsi de définir le marché comme la forme de coordination des échanges qui *privilégie l'ajustement par les prix* (Moustier, 1995, p.44). On montre alors que les transactions économiques se réalisent grâce à des mécanismes de concurrence sur les prix, mais aussi grâce à d'autres modes de coordination : échanges d'information, contrats, repères, procédures, etc. La coordination par le marché devient alors *une* des formes de résolution des échanges. Dès lors, la concurrence n'apparaît plus seulement comme un mécanisme d'ajustement marchand. Elle rend compte plutôt des *difficultés de coordination* des échanges qui impliquent des offreurs, des demandeurs, des quantités et des prix, mais aussi des produits différenciés, des catégories cognitives et des institutions. L'équivalence entre le concept de marché et celui de concurrence est rompue : la concurrence "hors-prix" est interprétée comme un mécanisme non marchand.

On peut alors parler d'*espaces de concurrence*, plutôt que de *marché*, pour exprimer cette combinaison des mécanismes marchands et non marchands. L'économie managériale aborde ces espaces de concurrence grâce au concept de marché (pris au sens de débouché et non pas au sens standard), de segments de marchés, de niches, de clientèle, etc. (Porter, 1997). Ces concepts correspondent bien aux démarches stratégiques qui régissent les secteurs industrialisés, mais semblent insuffisants pour rendre compte des cohérences des différents sous-systèmes. L'économie de la consommation fournit aussi des outils pertinents pour aborder ces espaces de concurrence : les classes de produits définies par Lancaster (1975) et les situations d'usage paraissent alors des catégories pertinentes pour définir des lieux où se rencontrent des formes concurrentes. Enfin, l'économie des conventions facilite l'analyse des mécanismes de concurrence "hors-prix" qui sont liés aux nécessités d'accord sur la qualité des produits.

Selon ce qui précède, un *espace de concurrence* peut être défini comme un lieu de coordination des échanges dans lequel la compétition sur les prix est conditionnée par un accord sur la qualité des produits échangés. Cet accord prendrait la forme de repères et de procédures particulières, dont la

cohérence serait assurée par des ressources (savoirs et institutions) spécifiques, et qui correspondrait à des situations d'usages particulières.

Bien sûr, ces espaces de concurrence évoluent sous l'effet des gains de productivité, des dynamiques de pénétration des concurrents et des évolutions des modes de consommation. Cette évolution se traduit par des ajustements des conventions de qualité à l'oeuvre dans chacun des sous-systèmes.

Le concept de *compétitivité* (défini comme la *capacité à résister à la concurrence*) se détache alors du concept de *marché* (défini par l'économie standard). C'est le sens de la définition que nous avons proposée au terme du chapitre 3 et que nous rappelons ici :

La *compétitivité* d'un acteur peut être définie comme sa faculté à mobiliser des ressources en vue de réaliser des transactions de manière durable sur un espace de concurrence. Cette mobilisation des ressources ne peut se faire que dans le cadre de conventions définissant un accord sur la qualité des produits échangés et impliquant des modes d'organisation productive et des modes de coordination cohérents.

La compétitivité se comprend donc comme la mise en oeuvre de ressources individuelles et de ressources communes qui expliquent la cohérence des sous-systèmes. Elle peut donc être définie par une logique commune aux acteurs de chaque sous-système.

1.3. Le concept de logique

Le concept de *logique de fonctionnement* des sous-systèmes qui composent l'économie a été développé par les travaux en économie des filières agro-alimentaires (Valceschini, 1995). Ce concept permet de rendre compte à la fois des mécanismes prix et des mécanismes de qualité, dont nous avons vu qu'ils étaient à la base de la compétitivité des différents sous-systèmes.

Comme nous l'avons mentionné dans le chapitre 3, l'étude des filières agro-alimentaires conduit à mettre en évidence l'existence de plusieurs sous-systèmes *cohérents*. Selon les bases théoriques de l'approche en terme de filière (Lauret et Perez, 1992), cette cohérence repose sur des *mécanismes de régulation des sous-systèmes* qui résultent des stratégies des agents, des caractéristiques des produits échangés, des techniques mises en oeuvre, des structures et des fonctionnements des marchés, des interventions de l'Etat, etc. Prenant le produit comme point de départ du découpage du réel, les approches filières reconnaissent implicitement le rôle primordial de l'accord sur la qualité du produit dans les échanges économiques.

L'économie des conventions permet de renouveler cette approche en offrant un cadre d'analyse de ces mécanismes de régulation systémiques, c'est-à-dire des logiques des sous-systèmes. Les conventions de qualité et les formes d'organisation et de savoir sur lesquelles elles reposent explicitent ces logiques de fonctionnement, en montrant que l'accord sur la qualité des produits apparaît central dans les transactions économiques, et que cet accord passe par la définition de règles communes. Ces logiques expriment la cohérence entre les différentes procédures de

qualification. Elles n'excluent pas cependant le rôle d'autres déterminants des échanges, au premier rang desquels le prix et la productivité des activités qui composent les filières.

Les lignes qui suivent illustrent ce discours théorique. Elles tentent une mise en perspective des déterminants prix et hors-prix des différents sous-systèmes laitiers engagés dans l'approvisionnement de la ville d'Addis-Abeba.

2. Logiques de compétitivité et scénario d'évolution

Le Tableau 60 suivant reprend les données exposées dans les différents chapitres et souligne les facteurs déterminants de chacune des logiques de compétitivité. Les ressources identifiées comme essentielles pour la construction de l'avantage prix des produits ont été qualifiées de *ressources productives*. Celles dont il a été montré qu'elles généraient les avantages hors-prix (différenciation des produits) ont été qualifiées de *ressources spécifiques*.

Tableau 2 : Les principales logiques de compétitivité des sous-systèmes laitiers approvisionnant Addis-Abeba

Logique de compétitivité	Produit	Avantage prix moyen*	Ressources productives	Qualité valorisée	Ressources spécifiques
Fermière de proximité	Beurre cosmétique (et ayebe)	- 27,08 (1,24)	<ul style="list-style-type: none"> • Elevage extensif • Pâturages naturels • Coût du travail peu élevé • Proximité avec la ville 	<ul style="list-style-type: none"> • Fraîcheur • Gras • Tradition • Symbolique 	<ul style="list-style-type: none"> • Pâturages de qualité • Savoir-faire traditionnel de transfo. • Ancrage territorial et réputation • Carreaux urbains
Fermière longue distance	Beurre de cuisine	0 à - 11,16	<ul style="list-style-type: none"> • Elevage extensif • Pâturages naturels • Coût du travail peu élevé • Elasticité sociale de la production • Faibles charges commerciales • Ateliers ruraux : rentabilité de la transformation 	<ul style="list-style-type: none"> • Goût • Onctuosité • Tradition • Symbolique 	<ul style="list-style-type: none"> • Pâturages de qualité • Savoir-faire traditionnel de transfo. • Ancrage territorial et réputation • Centralisation et professionnalisation du commerce
De voisinage	Lait cru	4,92	<ul style="list-style-type: none"> • Elevage urbain d'arrière-cour ou intensif • Accès aux aliments 	<ul style="list-style-type: none"> • Fraîcheur • Onctuosité • Goût prononcé 	<ul style="list-style-type: none"> • Relations de voisinage • Contrats de livraison
Industrielle	Produits modernes	- 21,48 à - 38,36	<ul style="list-style-type: none"> • Elevage périurbain intensifié • Procédés de transformation intensifs • Valorisation des sous-produits 	<ul style="list-style-type: none"> • Fraîcheur • Goût standard • Propreté / hygiène 	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôles de qualité • Standards industriels • Chaîne du froid • Marques • Etendue de la gamme de produits • Réputations personnelles

* en B/kg de matières sèches laitières

2.1. La compétitivité fermière de proximité et l'avenir des producteurs du bassin de collecte de beurre cosmétique

Le sous-système fermier de proximité possède une compétitivité à dominante hors-prix : son avantage prix moyen est de -27,08 B/kg de mat. sèches. Il valorise des produits de qualité spécifique qui se caractérisent par leur fraîcheur, leur tradition et leur symbolique. Cette qualité spécifique repose sur la mise en oeuvre de diverses ressources propres, au premier rang desquelles un savoir-faire traditionnel, un ancrage territorial qui jouit d'une réputation auprès des consommateurs, et une organisation du commerce en carreau. Cette logique ne semble pas remise en cause par des coûts de commercialisation importants. Par contre, elle semble fragilisée par la pression urbaine, ce qui conduit au développement de la vente au comptoir et (pour l'*ayeb*) des approvisionnements directs sur les marchés ruraux.

Nous avons vu dans le chapitre 5 que le marché⁵⁴ du beurre de coiffure était en progression modérée. Il en est de même pour le marché de l'*ayeb* (Belachew Hurrissa *et al.*, 1994). Cette progression est légèrement supérieure à la croissance de la population (4 % par an). Ces marchés sont donc porteurs pour le sous-système fermier de proximité, même si le marché du beurre médicinal, qui représente de très faibles quantités, est en diminution.

Mais ces marchés sont peu à peu pénétrés par des acteurs industriels qui proposent des produits de substitution : beurre et *ayeb* pasteurisés. L'*ayeb* industriel semble très apprécié par les institutions de restauration ou les ménagères n'ayant pas les moyens de se rendre sur les marchés ruraux. La pénétration du sous-système industriel est moins forte pour le beurre de coiffure qui reste un produit à forte connotation fermière.

Les perspectives du sous-système fermier de proximité sont donc bonnes mais devraient souffrir d'une concurrence accrue du sous-système industriel.

2.2. La compétitivité fermière longue distance et l'avenir des producteurs du bassin de collecte de beurre de cuisine

Le sous-système proto-industriel possède une compétitivité fermière longue distance basée sur de faibles coûts de production, sur des barrières à l'importation et sur la fabrication de produits de qualité spécifique. Ces produits fermiers se caractérisent par leur goût, leur onctuosité, leur référence à la tradition et leur symbolique. Les principales ressources propres à l'origine de cette qualité spécifique sont l'accès à des pâturages de qualité, les savoir-faire traditionnels de fabrication, l'organisation du commerce autour de négociants et les réputations des différentes régions d'origine. Ce sous-système laitier semble mis en difficulté principalement par les suspicions de frelatage qui pèsent sur le commerce du beurre. Les fabriques rurales de beurre fermier semblent apporter un réel dynamisme à cette logique de compétitivité, en proposant notamment l'amélioration des procédés de transformation, tout en s'appuyant sur la spécificité du produit.

⁵⁴ Le "marché" est ici pris au sens de "débouché", comme dans les lignes qui suivent.

Nous avons vu que le marché du beurre sauce était en progression rapide : cette progression est supérieure au taux de croissance de la population urbaine. Il est raisonnable de l'estimer à environ 5 % par an, ce qui ferait passer le volume du beurre de cuisine consommé à Addis-Abeba de 6 000 t aujourd'hui à près de 10 000 t dans 10 ans. La demande pour un produit fermier semble très stable en raison de l'importance culturelle du beurre traditionnel dans la culture éthiopienne. Les consommateurs se tourneront vers un produit standard, dès lors que le sous-système proto-industriel n'assurera plus de garantie sur la qualité fermière. Aujourd'hui, aucun signe ne permet de mettre en évidence cette tendance au *report* vers un produit standard, si ce n'est le développement timide des ventes de beurre de cuisine par des ateliers artisanaux urbains.

Le sous-système est concurrencé sur ce marché par les importations de butteroil végétal qui bénéficient d'un avantage prix. Cette dynamique de pénétration du butteroil végétal semble d'ailleurs profiter surtout des frelatages, puisque les ménages et les restaurants sont peu enclins à remplacer le beurre par de la matière grasse végétale. Il est donc consommé par les consommateurs à leur insu. Le véritable butteroil (beurre de vache) dont l'importation est taxée à 75 % ne bénéficie pas de cet avantage prix. Il bénéficie d'autre part d'une très mauvaise réputation, les consommateurs ne le différenciant que rarement avec le butteroil végétal. Les pratiques de maquillage du beurre végétal importé en beurre animal nuisent donc à la compétitivité des importations sur ce marché.

A l'heure actuelle, les prix au producteur du beurre fermier paraissent supérieurs aux coûts de production. Les taxes à l'importation du beurre offrent donc une protection pour le sous-système proto-industriel. Il est probable que l'ouverture des frontières provoquerait une baisse du prix du beurre fermier. La réduction conséquente des prix au producteur serait rendue possible par l'élasticité sociale des paysans ruraux. Mais elle porterait atteinte aux capacités de reproduction des systèmes de production des hauts plateaux éthiopiens. Il apparaît donc que la taxe à l'importation est une mesure politique qui privilégie la reproduction du sous-système proto-industriel et les 2,5 millions d'exploitations rurales qui y participent.

L'avenir du sous-système fermier proto-industriel est donc très prometteur. Sa capacité à résister aux dynamiques de pénétration dépendra des mécanismes de contrôle des frelatages et de la valorisation des différentes appellations. Le modèle de fabrique rurale est porteur de perspectives intéressantes.

2.3. La compétitivité de voisinage et l'avenir des étables urbaines

Les étables urbaines qui composent le sous-système laitier de voisinage possèdent une compétitivité à dominante prix : l'avantage prix du lait cru est de près de 5 B/kg de mat. sèches. Cette compétitivité prix est renforcée par la valorisation du caractère authentique du lait cru grâce à des ventes de voisinage et des contrats de livraison. Les unités les plus intensives apparaissent les plus dynamiques. Mais sous l'effet de multiples facteurs, ces ventes de proximité évoluent de plus en plus vers des apports de lait aux laiteries industrielles ou préindustrielles et aux institutions de restauration.

D'après Belachew Hurrissa *et al.* (1994), le marché du lait de boisson semble en forte croissance. Il offre donc des perspectives prometteuses pour le sous-système de voisinage. Mais ce marché évolue rapidement sous l'effet des suspicions de mouillage et du développement du nombre de vaches croisées. Les caractéristiques authentiques du lait cru apparaissent de moins en moins

assurées par les ventes de proximité. Les ménagères sont donc amenées à rechercher du lait répondant à des normes garantissant l'absence de mouillage et validées par une instance extérieure. Le sous-système de voisinage semble incapable de proposer ce type de garanties. En revanche, le sous-système industriel qui propose du lait de qualité standard répond assez bien à ces procédures de qualification. Le sous-système de voisinage perd donc des parts de marché sur le marché du lait de boisson.

Parallèlement, le marché du lait de collecte se développe rapidement (lait matière première de laiterie). Les producteurs urbains voient dans ce marché une opportunité importante, qui les font basculer d'une convention de voisinage à une convention industrielle. La faculté des producteurs urbains à répondre aux exigences de prix et de qualité du lait collecté par les laiteries sera déterminante. Les procédures de prise en charge des coûts de la collecte décideront, par ailleurs, des conditions d'accès à ce marché, dans un espace urbain extrêmement cloisonné.

Le sous-système de voisinage est donc en pleine mutation. Il perd des parts de marché face à la concurrence du sous-système industriel sur le marché du lait de boisson. Par contre, il bénéficie de l'expansion du marché du lait de collecte. L'avenir des étables urbaines dépendra de leur faculté à résister à la pression foncière et sanitaire du milieu urbain, ainsi que de leur capacité à s'intégrer dans les circuits de collecte des ateliers préindustriels.

2.4. La compétitivité industrielles et l'avenir des unités intensives périurbaines

Le sous-système industriel possède une compétitivité à dominante hors-prix, qui consiste à fabriquer des produits de type européen : l'avantage prix de ces produits est de -21,48 à -38,36 B/kg de mat. sèches. Leur équipement industriel ou préindustriel leur permet de produire une gamme élevée de produits à forte valeur ajoutée, selon des techniques intensives qui valorisent la quasi-totalité de la matière sèche du lait. Leur stratégie repose donc sur une *différenciation horizontale* de leurs produits. Le statut de luxe de ces produits et la forte demande leur confèrent un prix élevé sur le marché d'Addis-Abeba. Cette compétitivité industrielle est mise en oeuvre avec succès par des entrepreneurs privés, qui maîtrisent un savoir-faire relativement complexe. Ils génèrent un dynamisme important du sous-système laitier industriel. Ce sous-système reste circonscrit à un environnement très proche de la ville en raison de ses besoins en ressources spécifiquement urbaines, comme la chaîne du froid ou les savoir-faire industriels.

La gestion de la laiterie Shola, qui est directement dépendante des décisions de sa tutelle (la DDE), semble inadaptée à cette logique de compétitivité. La privatisation de la laiterie devrait permettre de faire face à ces difficultés. Mais cette privatisation nécessitera un effacement des dettes de la DDE et une remise en état du matériel.

La dynamique d'importation des produits laitiers en vrac semble avoir résulté de 1974 à 1991 de logiques non concurrentielles : les décisions d'importation répondaient à des décisions politiques, justifiées par des programmes d'aide alimentaire. Aujourd'hui, cette logique a complètement disparu et les importations répondent à des logiques concurrentielles. Les produits importés sont des produits dont la compétitivité repose sur une *différenciation* qui est garantie par un emballage et une marque.

Ces produits sont vendus à des prix élevés et correspondent à des segments de marchés non couverts par la production locale.

Le chapitre 5 montre que les marchés des produits modernes sont tous en expansion rapide, en plus du développement du marché du lait de boisson. Cette croissance est due au développement des nouveaux modes de consommation en milieu urbain, c'est-à-dire à la *diversification des habitudes alimentaires*. Ces diffusions culturelles proviennent du dynamisme des institutions de restauration, ainsi que de la forte pénétration de la culture occidentale à Addis-Abeba. Les nouveaux modes de consommation privilégient l'utilisation de produits standardisés, qui sont proposés par les ateliers préindustriels ou qui sont importés. Le succès à long terme des ateliers préindustriels reposera sur leur capacité à garantir à leur produit une qualité standard. Les stratégies d'enseigne et de marque, couplées à des procédures internes de contrôle de la qualité, seront très probablement les clés du développement futur, face à la concurrence des marques des multinationales.

Le sous-système industriel est donc en pleine expansion, mais devra assurer la mise en place de procédures de contrôle de la qualité standard des produits. En l'absence de normes définies au niveau national, des marques ou des labels locaux pourraient générer de tels contrôles.

Les importations semblent plutôt en diminution, mais restent très compétitives sur certains segments de marché qui ne sont pas couverts par la production locale.

2.5. Conclusion

Ainsi, le sous-système laitier industriel apparaît en pleine croissance. Le modèle intensif semble peu à peu pouvoir s'affirmer en Ethiopie, même s'il reste confiné à un environnement très proche de la ville. Mais il semble bien que le sous-système fermier soit capable de résister à cette compétition. L'importance des déterminants hors-prix dans les mécanismes de concurrence explique que le sous-système proto-industriel puisse commercialiser un produit typique, qui reste compétitif face à des produits standards. Les ressources spécifiques qui permettent au producteurs ruraux de confectionner ce produit différencié ont été étudiées : l'utilisation extensive des pâturages naturels, l'organisation du commerce et les savoirs des consommateurs permettent au sous-système fermier de valoriser ses produits sur le marché de la capitale. Les techniques intensives qui sont à la base du développement du sous-système laitier industriel (collecte réfrigérée, pasteurisation du lait, utilisation de génotypes améliorés, etc.) apparaissent un enjeu bien moins crucial pour l'avenir de la production rurale. La compétitivité de la production fermière est au contraire liée, principalement, à la valorisation de la spécificité des produits sur le marché d'Addis-Abeba. Les gains de productivité, induits par le développement des fabriques rurales, restent soumis aux exigences de certaines des procédures et repères propres à la convention fermière, et notamment à l'ancrage territorial.

Cette *diversité* des voies de la compétitivité sur le marché d'Addis-Abeba vient contredire le discours dominant que nous avons souligné dans notre introduction⁵⁵. Mais ce dynamisme du sous-

⁵⁵ Ce discours dominant peut-être résumé par la phrase suivante : "*The low productivity of the dairy herd because of low genetic potential, unavailability of adequate feed, prevalence of diseases, poor extension services, etc. resulted in depressed milk production. This situation led to supply shortage and forced the country*

système proto-industriel reste subordonné à sa capacité d'affirmer sa spécificité, face à des suspicions des consommateurs. Au delà de la réputation du beurre fermier, le sous-système proto-industriel semble devoir renouveler les procédures de qualification qui génèrent la *confiance* des consommateurs en un produit spécifique. Les lignes suivantes discutent des mécanismes de reconnaissance de la typicité du beurre fermier, qui pourraient permettre de garantir à long terme sa compétitivité.

3. La reconnaissance des spécificités fermières

Il s'agit en fait de savoir si la réputation du beurre fermier est capable de *s'objectiver* et selon quels mécanismes (Letablier et Delfosse, 1995). Nous définirons *l'objectivation* d'une réputation comme le déplacement des repères de qualification du produit d'un ordre de justification traditionnel, s'appuyant sur des savoirs oraux et locaux (réputation), à un ordre de justification général, reposant sur des savoirs scientifiques et objectifs (Thévenot, 1995). On suppose alors que la capacité de la convention fermière à résister aux suspicions est supérieure lorsque les repères sont objectivés. L'objectivation de la réputation du beurre fermier pourrait donc améliorer la compétitivité hors-prix du sous-système proto-industriel.

Or, l'extension de la validité des repères suppose souvent une *objectivation institutionnelle*, qui réclame l'indépendance de l'organisme certificateur et le jugement d'un tiers (Thévenot, 1995, p. 50). La compréhension des mécanismes d'objectivation consiste alors à définir les savoirs et les institutions sur lesquels repose l'évaluation de la qualité du produit : définition scientifique des caractéristiques décrivant la spécificité du produit, procédures de contrôles de la spécificité, légitimité de cette spécificité auprès des consommateurs, garanties légales, mesures coercitives, etc. Thévenot (1995, p. 39) propose le concept de *bien commun* pour qualifier ces savoirs et institutions sur la base desquels "*s'effectue la clôture du jugement*". L'édification de ce bien commun repose sur une *construction sociale de la qualité*, issue directement du contexte socio-économique local.

Le présent paragraphe aborde les perspectives de l'objectivation de la réputation du beurre fermier, en exposant les rôles des divers acteurs de la filière. Il souligne d'abord l'importance du contexte local, puis le rôle de l'état à travers le bureau des standards. Sont ensuite présentés les dynamiques susceptibles d'être générées par les autres acteurs : négociants, entrepreneurs ruraux, projets de développement, producteurs et instituts de recherche.

3.1. Le contexte local et les mécanismes d'objectivation d'une réputation

Les travaux de Letablier et Delfosse (1995) explicitent les mécanismes d'objectivation d'une spécificité locale, en prenant comme exemple la genèse des appellations d'origine fromagères en France. Ces travaux montrent, notamment, le rôle déterminant de la volonté commune d'un réseau local de production dans la genèse de l'appellation d'origine. Ils soulignent aussi l'importance des nombreuses institutions spécifiques qui assurent la pertinence, le contrôle et l'ajustement de

l'appellation d'origine : lois fondatrices définissant les Appellations d'Origine Contrôlées (AOC), syndicats d'appellation, Institut National des Appellations d'Origine (INAO), etc.

Malgré la nécessité pour les producteurs laitiers ruraux éthiopiens de défendre la spécificité de leurs produits, il n'apparaît pas de véritable prise de conscience des acteurs eux-mêmes. L'environnement législatif apparaît aussi très insuffisant. Le contexte éthiopien est en fait singulièrement différent du système socio-économique dans lequel se sont forgées les appellations d'origine françaises. Il est donc illusoire de songer à transposer le modèle d'AOC sur les hauts plateaux abyssins.

L'objectivation de la spécificité du beurre fermier éthiopien doit en fait prendre en compte les spécificités du régime de régulation local du secteur considéré. Plus qu'une reconnaissance, c'est la *construction sociale* de la qualité fermière qui est en jeu dans le marché du beurre de cuisine. Cette construction fait intervenir les collectivités (infrastructures marchandes, normes, recherche) et des acteurs privés (négociants, entrepreneurs, producteurs, ONG).

3.2. Le renforcement des marchés physiques

Actuellement, les infrastructures marchandes sont défectueuses. Leur organisation semble insuffisante pour garantir la bonne marche des activités du commerce de beurre et d'*ayeb*. La fréquence des feux, le manque de place et les incertitudes liées à la gestion des locaux sont les trois facteurs qui ont été soulignés plus haut. Le renforcement des places de marché urbaines nous semblent donc un enjeu important de l'avenir du système laitier proto-industriel et du système fermier de proximité. Ce renforcement doit passer par une meilleure prise en compte des revendications des commerçants. Cet objectif pourrait être atteint si les associations de commerçants étaient reconnues par les autorités comme des partenaires et non pas comme des forces sociales déstabilisatrices.

3.3. L'élaboration de normes nationales par le bureau des standards

Un autre grand risque pour le sous-système fermier est que, sur des prétextes sanitaires, l'état impose des normes industrielles à tous les produits laitiers commercialisés à Addis-Abeba. Le beurre fermier, dont nous avons montré qu'il ne répondait pas aux standards industriels, ne pourrait plus être commercialisé officiellement sur le marché de la capitale. Ce commerce dépérirait et la production fermière perdrait sa compétitivité.

Nos rencontres avec les membres du bureau éthiopien des standards ont été extrêmement intéressantes. Elles nous ont conduit à rejeter cette éventualité, en soulignant que les décideurs politiques sont, comme la plupart des habitants de la capitale, de grands amateurs de cuisine traditionnelle. Les responsables du laboratoire se sont notamment montrés particulièrement intéressés par les résultats des analyses physico-chimiques sur les beurres pratiquées dans le cadre de notre étude. Jusqu'ici, le beurre fermier n'a été abordé par le laboratoire que pour détecter d'éventuels frelatages, à la demande des services d'hygiène de la municipalité. Le laboratoire du bureau des standards a mis au point une méthodologie simple et fiable de détection de la présence de corps végétaux, qui comprend les analyses suivantes :

1. température de fusion ;
2. acidité totale ;
3. test à l'acide nitrique ;

4. test SODA-H ;
5. taux d'humidité ;
6. et taux d'acides gras volatiles (Indice Reicherd et indice Polenski).

Ces analyses sont facturées au prix de 152,58 B/échantillon, ce qui reste un prix relativement élevé, mais abordable par les services qui les demandent. Ce laboratoire pratique aussi ce type d'analyses sur le miel (indice de saccharose) et sur d'autres produits.

Cependant, le bureau des standards nous a paru démuné pour répondre aux besoins de contrôles *réguliers* qui pourraient permettre de lutter contre les frelatages. En fait, l'absence de normes officielles nationales sur le beurre interdit au Bureau de procéder à des contrôles systématiques sur les marchés. Les seuls documents dont le laboratoire dispose sont les normes de la FIL (Fédération Internationale Laitière) et les standards kenyans, qui ne sont applicables qu'à des produits industriels. L'enjeu des détections de frelatage est donc lié à la définition de normes officielles pour le beurre fermier.

Le respect des spécificités des produits traditionnels dans un appareil de normalisation repose sur la connaissance précise des caractéristiques objectives des produits. Or, en dehors de nos analyses et de celles de l'ILCA-Debre Zeit qui ont été mentionnées dans le chapitre 5 (O'Mahony et Ephraïm Bekele, 1985), il n'existe aucune publication sur les caractéristiques du beurre fermier éthiopien. La mise au point de normes respectueuses des spécificités du beurre fermier ne pourront donc émerger que sur la base de travaux scientifiques préalables. Le bureau des standards devra pour cela chercher à collaborer avec des institutions de recherche. Par ailleurs, des pressions politiques seront nécessaires pour justifier l'urgence d'une telle mesure, face aux nombreuses priorités du Bureau.

Bien sûr, des normes différentes devront être développées pour les produits industriels en général, et pour le beurre pasteurisé en particulier. Ces produits modernes devront être différenciés du beurre fermier et de l'*ayeb* dans la *nomenclature* officielle. Des normes pourraient aussi être définies pour le beurre importé sur la base de textes de la FIL.

Au total, il semble que l'élaboration de normes respectant les spécificités du beurre fermier soient primordiales pour limiter les frelatages et proposer une objectivation de la qualité fermière. La mise en place de ces normes ne pourra se faire qu'avec la participation des acteurs de la filière et avec l'aide d'instituts de recherche. Mais ces normes ne pourront garantir les spécificités des diverses variantes du beurre fermier, et en particulier les *appellations d'origine*. Il apparaît donc primordial que ces procédures nationales de définition et de contrôle de la qualité soient complétés par des initiatives décentralisées permettant l'objectivation des appellations d'origine. L'implication des acteurs économiques individuels et des communautés locales se révèle de ce fait un enjeu essentiel.

3.4. L'implication nécessaire des négociants de beurre

Par leur pouvoir politique et économique, les négociants du Mercato semblent des acteurs incontournables des mécanismes d'objectivation de la réputation du beurre fermier. En premier lieu, ils jouissent d'une capacité d'influence réelle sur les pouvoirs publics : les *bārānda* ont par exemple été tenus à l'écart des décisions récentes de réévaluation des loyers des locaux de commerce. On peut penser que la taxe à l'importation de 75 % sur le beurre résulte probablement d'une pression des

négociants sur les décisions politiques. Les négociants jouent un rôle important dans les compromis politiques qui s'exercent sur le secteur laitier proto-industriel. Leur implication est donc primordiale pour élaborer des mécanismes d'objectivation de la qualité fermière et des appellations d'origine du beurre.

En second lieu, les négociants apparaissent aujourd'hui comme les principaux garants de la compétitivité hors-prix du beurre fermier. La centralisation du commerce au sein des entrepôts de gros devrait donc servir de base à la réflexion sur de nouveaux modes de garantie de la qualité fermière du beurre d'origine rurale.

En troisième lieu, tous les négociants ne réagissent pas de la même manière aux débats sur la qualité du beurre fermier. D'un côté, certains commerçants semblent fermés à toute discussion sur leur activité. Il s'agit souvent des négociants les plus vieux. Ces commerçants ne connaissent même pas l'existence des fabriques de beurre rurales, ne sont pas prêts à collaborer avec la recherche publique, et adoptent parfois même des comportements agressifs. Ce sont les négociants *conservateurs*. D'un autre côté, un nombre important de négociants discutent beaucoup plus volontiers de leur activité. Ils connaissent les innovations techniques et institutionnelles mises en oeuvre, par exemple, par les fabriques rurales, se révèlent enclins à collaborer avec des institutions de recherche, et sont demandeurs d'un débat sur les perspectives d'évolution du sous-système proto-industriel. Ce sont les négociants *progressistes*. On trouve dans ce groupe de commerçants certains négociants des entrepôts, ainsi que les gérants des kiosques individuels dont nous avons vu qu'ils contribuaient à faire évoluer les repères de qualité et les formes de commercialisation.

Ces commerçants progressistes possèdent une réelle capacité d'innovation et d'investissement. Ils pourraient servir d'initiateurs dans le développement des fabriques de beurre rurales, et dans les réflexions sur de nouveaux modes de réglementation de la qualité fermière.

3.5. Le soutien aux logiques individuelles des entrepreneurs ruraux

A côté de l'état central et des négociants progressistes, les entrepreneurs ruraux sont les troisièmes forces motrices de l'évolution du secteur proto-industriel. Nous avons vu que six fabriques de beurre opéraient dans le bassin laitier de Chancho. En 1997, une association de fabriques rurales privées fut créée sur la base de ces fabriques, sous l'initiative du Bureau Régional du Ministère de l'Agriculture : l'Association de développement laitier de Chancho (*Yächancho Yāwātāt lemat Mehabār*). Cette association avait pour objectifs de promouvoir ce modèle d'entreprise et de répondre aux besoins spécifiques rencontrés par ces entrepreneurs.

La dynamique de ces entrepreneurs et leur attachement au terroir pourraient générer de nouvelles formes de qualification fermière. Ils pourraient notamment développer des démarches de labels ou de marque, qui valoriseraient une origine fermière. Ces démarches d'entreprise reposeraient alors sur des procédures individuelles de contrôle de la qualité, mais pourraient être aussi validées par les services régionaux du ministère de l'agriculture. Les appellations traditionnelles utilisées dans le négoce, et dont le niveau d'objectivation est inférieur, résisteraient mal à la concurrence de telles marques. De plus, ces marques pourraient s'appuyer sur les noms des appellations traditionnelles : beurre du Sheno, du Gojam, du Welega, etc. Les appellations d'origine seraient ainsi *usurpées* par les fabriques fermières et objectivées par la marque ou le label. Cette *usurpation* pourrait alors être interprétée comme une *perte de contrôle* des producteurs sur les mécanismes de construction de l'identité du beurre fermier.

En raison de cette capacité de marquage des produits, les fabriques rurales devraient prendre de plus en plus d'importance. L'évolution à long terme du sous-système fermier pourrait donc faire perdre aux producteurs isolés des hauts plateaux leur rôle de fabricant, pour devenir des pourvoyeurs de lait liquide. Mais ces changements sont remis en cause par l'importance des projets de développement qui défendent le modèle de coopérative.

3.6. Le soutien aux organismes de développement et aux coopératives

En 1995, on recensait 104 organisations non gouvernementales (ONG) en Ethiopie, dont la plupart conduisaient des opérations de développement agricole. Ce nombre impressionnant d'organisations locales, mais surtout étrangères, résulte largement du retentissement médiatique qu'ont eu les grandes famines de 1974 et de 1985. A cette "manne" associative, il faut ajouter les nombreux projets de développement bilatéraux et multilatéraux, impulsés par les organismes internationaux. Le sous-secteur laitier bénéficie par exemple du dynamisme du projet SDDP⁵⁶, financé en partie par la coopération finlandaise (FINNIDA), de projets de développement coordonnés par Farm Africa, et d'autres projets intégrés pour lesquels le soutien de la production laitière n'est qu'un des volets des activités.

Ces projets de développement possèdent la particularité de travailler sur un ancrage local. Les thèmes privilégiés de l'action des ONG rencontrées dans le cadre de l'étude sont la lutte contre la pauvreté, l'accès aux soins, l'amélioration de l'hygiène et du confort de vie, la formation de compétences. Dans les bassins laitiers traditionnels, la commercialisation du beurre fermier est une composante importante du revenu des familles. Elle apporte un complément régulier aux ressources monétaires de la ménagère, et a donc un impact important sur les soins aux enfants, les dépenses alimentaires ou d'autres besoins de base (Nicholson *et al.*, 1998).

Le rôle du projet SDDP dans la mise en place de fabriques rurales de beurre fermier illustre parfaitement la dynamique générée par les projets de développement. Non seulement plusieurs fabriques coopératives ont été créées et semblent aujourd'hui viabilisées. Mais surtout, ce projet a insufflé une dynamique institutionnelle qui dépasse largement l'enjeu de ces 4 coopératives. Alors que les tenants du modèle des fermes d'Etat semblaient influencer les choix politiques dans le développement laitier éthiopien, le Ministère de l'Agriculture a aujourd'hui repris à son compte le modèle de fabriques rurales proposé par l'ILCA et le SDDP. L'organisation récente par le même Ministère d'un séminaire sur les petits ateliers de transformation laitière illustre la confirmation de ce choix stratégique. D'autre part, l'équipe du SDDP fit pression sur le Ministère, afin que le statut de la coopération agricole en Ethiopie autorise la mise en place de petites fabriques rurales coopératives. Enfin, les formations en technologie laitière artisanale dispensées par le SDDP ont été à l'origine de la naissance de la première fabrique de beurre privée.

La défense de l'identité fermière du beurre commercialisé par ces exploitations rurales pourrait donc représenter un prolongement intéressant de tels projets de développement. Les ONG pourraient

⁵⁶ SDDP : *Small-holder Dairy Development Project*. Le concept de *small-holder production* peut se traduire en français par "production paysanne" ou "production familiale". L'expression "production fermière" qui désigne la confection de produits finis sur une exploitation agricole peut être traduite par *cottage production*. Par exemple, le terme *cottage cheese* désigne le fromage fermier frais du type *ayeb*. L'expression "beurre fermier" pourrait donc être traduite par *cottage butter*.

jouer le rôle d'animation des réseaux locaux de production, et d'interface avec les autorités publiques en charge du développement agricole. Leur implantation urbaine pourrait aussi les conduire à faciliter la concertation entre les différents acteurs de la filière, et en particulier avec les négociants de beurre.

Le modèle coopératif pourrait alors permettre aux producteurs de participer à l'objectivation de la réputation du beurre fermier. Les coopératives généreraient elles aussi des marques ou des labels. Cette participation de la production donnerait à ces démarches de qualité une signification *politique* différente de celles des fabriques individuelles privées. Elle impliquerait un contrôle de la production rurale fermière sur la construction de la qualité de ces nouveaux types de beurre.

3.7. Conclusion : la recherche face à des choix stratégiques

Ainsi, l'objectivation de la spécificité du beurre fermier nécessite l'intervention de l'état à un niveau national et au niveau des collectivités territoriales. A l'échelon national, le bureau des standards semble en mesure, avec le soutien de l'ensemble des acteurs du sous-système proto-industriel et de la recherche, de définir des normes respectueuses des spécificités fermières. A l'échelon des organisations publiques, il s'agit plutôt d'encourager les stratégies de marques ou de labels, qui pourraient être mises en oeuvre par les fabriques de beurres rurales.

Le dynamisme des fabriques reposerait alors non plus seulement sur leurs gains de productivité, mais aussi sur leur faculté à mettre en oeuvre des procédures d'objectivation de la réputation du beurre fermier (marques ou labels). La participation des producteurs à cette dynamique de la qualité pourrait alors se faire dans le cadre des petites coopératives.

Dans ce contexte, la recherche apparaît comme un acteur important des évolutions futures. Des travaux scientifiques apparaissent en effet nécessaires pour appuyer les démarches nationales, comme les démarches d'entreprise. Il s'agirait de participer à la caractérisation des spécificités fermières, et de proposer des mécanismes d'objectivation des réputations du beurre traditionnel.

A l'amont, d'importants travaux restent à mener pour :

1. caractériser les ressources spécifiques mises en oeuvre (génétique, alimentation, savoir-faire) ;
2. évaluer les potentiels d'augmentation de la productivité de ces ressources spécifiques, tout en garantissant des procédures de qualification fermières (amélioration du rendement par vache, dé-saisonnalisation de la production, etc.) ;
3. délimiter les aires d'appellation ;
4. caractériser les beurres fermiers d'un point de vue physico-chimique (teneur en acides gras, niveaux de rancidité), micro-biologique (fermentations) et organoleptique (maturations, odeurs de fumée, odeurs de thym, etc.) ;
5. proposer des normes respectant les spécificités du produit.

A l'aval de la transformation, des travaux devront :

1. éclairer l'évolution des mécanismes de qualification des produits ;
2. évaluer le coût d'une opération de marque et de contrôle de la qualité ;
3. développer des méthodes d'analyses des produits bon marché et fiables ;
4. comprendre les dynamiques de compromis politiques aboutissant à l'élaboration des normes et des standards ;

5. suivre les différentiels de prix entre les différents produits ou variantes de produit ;
6. comprendre les évolutions des modifications des modes de consommation sous l'effet des divers facteurs.

La recherche devra répondre à des questions du type : l'élevage de vaches croisées remet-il en question la qualité fermière du beurre confectionné ? Ou encore : quelle est la spécificité d'un beurre fermier par rapport à un beurre acide standard produit en laiterie artisanale ou en laiterie industrielle ? Ou bien : l'appellation "beurre du Sheno" sur le marché d'Addis-Abeba correspond-elle à une spécificité ? Ou enfin : les négociants auront-ils les moyens de prendre en charge des procédures de contrôles objectives en faisant intervenir des organismes certificateurs ? Et ainsi de suite.

Cependant, les orientations actuelles des instituts de recherche travaillant en Ethiopie ne privilégient pas ces thèmes stratégiques. Au sein des organismes internationaux, les objectifs de lutte contre la pauvreté sont abordés uniquement *sous l'angle de la productivité* (ILRI, 1997). Cette vision *productiviste* des évolutions du secteur agro-alimentaire marque aussi les orientations du programme de recherche sur la production laitière défini récemment par l'institut éthiopien de recherche agricole (IAR, 1997). La pertinence des recherches actuelles pour orienter le développement de la production domestique nécessitera un élargissement des thèmes abordés par ces institutions : elles devront prendre en compte les spécificités des produits issus des différents systèmes de production locaux.

Cette évolution thématique ne pourra naître que d'une diversification des compétences des chercheurs en science économique. La prise en compte des mécanismes de prix et du rôle moteur de la productivité devra s'enrichir de *nouvelles approches* permettant de souligner et de comprendre les facteurs hors-prix. La diffusion des théories développées par l'économie des organisations ou l'économie institutionnelle sera un déterminant crucial de cette ouverture à de nouvelles problématiques de recherche : prise en compte des mécanismes de construction de la qualité, du rôle des institutions et des spécificités des modes de consommation dans la régulation des systèmes économiques. Les approches reposant sur la simple compilation des données macro-économiques devront être confrontées à des diagnostics de terrain.

Au terme de cette réflexion, il convient de dresser des conclusions et de souligner les limites de l'approche choisie.

4. Conclusion et limites de l'étude

Le travail présenté ici permet de dégager des enseignements qui dépassent notre objet d'étude. Ces enseignements sont relatifs aux outils : ils concernent la pertinence et les limites de l'approche choisie. Mais les leçons de ce travail se rapportent aussi à la compréhension des évolutions du secteur agro-alimentaire dans les pays en développement. La problématique du développement laitier peut être revue à la lumière de nos résultats ; et des conclusions s'ouvrent sur la complexité des mécanismes de globalisation des marchés.

4.1. La pertinence des outils utilisés

Nous venons de nous interroger dans ce document sur la dynamique de la compétitivité de la production laitière fermière sur le marché d'Addis-Abeba. La démarche suivie a fait appel à de nombreux outils utilisés en économie. Ces outils et leur pertinence sont rappelés ci-dessous. Le lecteur se référera au chap. 3 pour identifier les auteurs à l'origine des concepts et méthodes rappelées ici.

Notre démarche est partie de la délimitation de l'espace de concurrence sur lequel se construisait la compétitivité de la production laitière rurale. Cette délimitation a été abordée grâce à l'*approche filière* (ou système commercial selon la terminologie anglo-saxonne). Nous avons vu que l'approche filière procédait à un découpage du système productif sur la base d'un produit ou d'un groupe de produits : ici, les produits laitiers. Elle consiste aussi à repérer les enchaînements d'acteurs et de fonctions techniques qui composent l'architecture des systèmes économiques, de l'amont de la production à la consommation.

Cette méthode d'étude a permis de repérer avec précision les acteurs impliqués ou potentiellement impliqués dans la concurrence avec la production rurale sur le marché d'Addis-Abeba en produits laitiers. Elle a aussi permis de comprendre la complexité des procédés techniques qui sous-tendent la fabrication des produits laitiers. Le lait possède en effet la particularité de servir de matière première à une multitude de produits, ce qui demande de porter une attention fine aux procédés de transformation et à leur signification économique. L'utilisation de l'approche filière a, de plus, permis de souligner l'implication d'autres activités dans les stratégies des acteurs du sous-secteur laitier. Enfin, elle a permis d'analyser les comportements individuels à l'origine des mécanismes de la concurrence et d'identifier des sous-systèmes de l'économie (ou méso-systèmes) au sein desquels ces comportements étaient globalement homogènes. Mais cette approche filière ne nous a pas semblé constituer à elle seule un cadre d'analyse suffisant pour répondre à notre question. Elle a en fait servi de base à la mise en oeuvre de plusieurs autres outils.

En premier lieu, le *poids de l'histoire* a dû être souligné et nous avons donc insisté sur l'évolution à long terme du sous-secteur laitier éthiopien. Cette approche historique, qui repose essentiellement sur l'étude de la littérature, s'est heurtée à la rareté des archives disponibles sur l'histoire du développement laitier en Ethiopie. Elle s'est en revanche nourrie d'expériences d'autres pays. La prise en compte des déterminants historiques fut essentielle pour comprendre certaines des spécificités locales qui interviennent sur la dynamique de la compétitivité du système étudié.

En second lieu, la mise en oeuvre de méthodes de *comptabilité économique* nous a permis de déterminer avec précision les déterminants de la compétitivité prix du sous-système fermier, comparativement aux autres formes d'approvisionnement. Le modèle des cercles laitiers et la comptabilité des unités économiques ont servi de base à cette démarche.

En troisième lieu, l'étude de la compétitivité hors-prix des différents systèmes de production a reposé sur les apports de l'économie industrielle (concurrence "hors-prix") et des *théories de la consommation*. Les travaux de Lancaster nous ont conduit à identifier les caractéristiques des produits qui étaient perçues par les consommateurs. Ils nous ont permis aussi de définir des classes de produit, en s'appuyant sur les approches en terme de situations d'usage. Mais ces résultats ne nous ont pas

paru suffisants pour aborder l'importance des déterminants hors-prix. Il s'agissait, entre autres, de mobiliser d'autres outils prenant en compte l'incertitude sur la qualité des produits.

L'économie des conventions a donc été mobilisée et nous a conduit à aborder la compétitivité hors-prix sous l'angle des procédures de qualification des produits. Cette théorie nous a permis de comprendre l'importance de l'organisation des circuits dans la compétitivité hors-prix du sous-système fermier et des autres formes d'approvisionnement concurrentes. Plus précisément, la mobilisation de l'économie des conventions montre, dans le cas de notre étude, que les formes des entreprises sont indissociables de la qualité des produits qu'elles commercialisent. De plus, les apports de ce courant théorique nous permettent de souligner le rôle des institutions publiques dans la construction de la confiance nécessaire à la réalisation des transactions économiques. Enfin, le recours à l'école des conventions nous a permis de montrer que le modèle industriel n'était pas le seul modèle de développement qui était susceptible d'émerger du jeu de la concurrence. Les spécificités locales des systèmes de production et des usages alimentaires induisent l'émergence de *modèles alternatifs*, qui reposent sur la construction d'une identité spécifique. L'apport de l'économie des conventions dans notre démarche nous paraît de ce fait primordiale.

A côté de courants théoriques ayant émergé récemment, tels que l'économie des ressources ou l'économie de la régulation, il apparaît donc que l'économie des conventions vient renouveler les perspectives du développement agricole en soulignant la diversité des acteurs et des trajectoires spécifiques. Comme l'écrit Allaire (1995, p. 384), *"L'économie des conventions a (...) rapidement trouvé un champ d'application dans l'agro-alimentaire. Les travaux sur les modèles d'entreprises envisagés sous l'angle des conventions de qualité s'appuyèrent notamment sur des études de cas concernant le secteur laitier (Boisard, Letablier, 1987). Ces auteurs font référence à la remise en cause du paradigme de la production de masse pour s'interroger sur les modèles alternatifs et la diversité des formes de coordination économique."*

Il n'en reste pas moins que l'approche que nous avons suivie présente un certain nombre de limites qu'il convient de souligner.

4.2. Les limites de l'approche

D'abord, l'utilisation de ces nombreux outils rend difficile *l'exposition pédagogique* de la démarche. Mais cette nécessité de recourir à des outils nombreux et hétérogènes s'explique par la complexité de l'objet d'étude. La diversité des acteurs, la pluralité des techniques mises en oeuvre et la multiplicité des déterminants de la coordination des échanges économiques obligent l'analyste à recourir à des modèles et à des concepts variés et complémentaires. Devant cette complexité des mécanismes de fonctionnement du réel, la position des économistes non standard est d'affirmer qu'il n'existe pas de modèle universel. L'économie est, selon cette conception, une *boîte à outils* qui propose une diversité de modèles et de concepts complémentaires. La réponse à des questions scientifiquement posées passe par la mobilisation de cette panoplie d'outils théoriques.

Le renouvellement récent des théories des institutions donne aux problématiques abordées en économie rurale de nouvelles perspectives. Loin de rejeter ce modèle standard, ces théories en montrent les limites et viennent le compléter avec pertinence, tant sur le plan des *questions* abordées que des *réponses* données. Le découpage entre des catégories "prix" et "hors-prix" illustre ces complémentarités. Un tel découpage reste d'ailleurs artificiel et ces deux catégories gagnent à être

refondues et analysées en cohérence. C'est le sens de l'école des conventions et de la théorie de la régulation (Allaire et Boyer (Ed.), 1995). De ce point de vue, l'approche *filière* peut apparaître comme un outil pédagogique intéressant pour proposer un cadre d'exposition des limites du modèle néoclassique. Mais cette approche reste limitée dans l'analyse des interactions entre institutions et individus (Valceschini, 1995). Elle apparaît *de fait* enrichie par le recours aux diverses outils de l'économie.

La seconde limite de la démarche présentée ici tient au fait qu'elle adopte une approche "par l'amont". Le point de départ de la problématique est qu'il existe une concurrence entre les différentes formes de production laitière. L'étude s'est donc focalisée sur les recompositions qui s'opèrent à l'intérieur du sous-secteur laitier. Or, l'analyse de la consommation montre que les *espace de concurrence* mettent en jeu bien d'autres produits que les seuls produits laitiers. Par exemple, il a été signalé que le beurre fermier pouvait être remplacé par des produits cosmétiques industriels ou par de l'huile végétale. A l'inverse de cette approche des marchés qui reste centrée sur la production, l'approche "par l'aval" privilégie au contraire la définition de ces espaces de concurrence et l'étude des différentes formes productives qui participent à leur dynamisme (Requier-Desjardins, 1989). Une telle approche nous aurait permis de mieux comprendre les compétitions *extra-sectorielles* qui semblent fondamentales à prendre en compte dans l'analyse des perspectives du secteur laitier africain. Par exemple, une étude menée à N'Djaména suggère que le lait frais domestique pourrait être en concurrence directe avec les jus de fruits sur le marché des boissons (Souvenir *et al.*, 1997).

La troisième limite de l'approche réside dans ses choix méthodologiques, et notamment sur les *frontières d'observation du réel*. La petite taille de l'échantillon des acteurs commerciaux interrogés sur leur comptabilité impose d'être prudent sur les conclusions concernant la rentabilité financière de ces acteurs. De la même manière, l'échantillonnage des beurres analysés conduit à modérer les affirmations sur les caractéristiques des différents types de beurre. Le choix d'effectuer *en une fois* les visites auprès des ménages et des institutions de restauration induit aussi des risques de sous-estimation de certains facteurs saisonniers. Ces limites sont liées au grand nombre des catégories qui ont été analysées : comptabilité des activités de la filière ; modes de consommation des ménages, des institutions de restauration et des salons de coiffure ; caractéristiques physico-chimiques des beurres ; logiques technico-économiques des différents types d'acteurs ; rôle de la législation et des institutions publiques, etc.

Malgré ces limites, ce travail permet de donner un nouvel éclairage sur les perspectives du sous-secteur laitier éthiopien. Il replace la *spécificité* des produits fermiers au centre de la dynamique de compétitivité des producteurs laitiers ruraux et conduit à revoir le discours *productiviste* qui avait jusqu'à présent dominé les débats. Il caractérise la *logique* de fonctionnement du sous-système proto-industriel qui était jusqu'alors restée inconnue. En explicitant les modes de consommation locaux du beurre sauce, l'étude qui vient d'être présentée permet de comprendre comment les déterminants locaux influencent le développement des marchés agro-alimentaires urbains. Ces perspectives rejoignent les conclusions d'autres travaux et permettent de repenser les orientations du développement laitier dans les pays en développement. L'opposition classique entre tradition et modernité est notamment remise en cause.

4.3. Au delà de l'opposition entre tradition et modernité

La modernité qualifie ce qui est contemporain et novateur, alors que la tradition se réfère aux doctrines, aux coutumes et aux légendes anciennes. La transposition de cette opposition dans l'analyse de l'économie laitière conduit à définir deux sous-systèmes : un moderne et un traditionnel. Cette dualité se nourrit de l'opposition entre le monde urbain et le monde rural, entre l'économie formelle et l'économie informelle, entre les formes industrielles et les formes fermières. Elle souligne aussi la désarticulation de l'économie éthiopienne, c'est-à-dire le cloisonnement entre un secteur dynamique et créateur de richesses, et un secteur supposé en diminution et sensé refuser le progrès.

Or, cette vision manichéenne, qui revient de manière rampante dans la littérature, ignore les réalités des évolutions. Si les caractères traditionnels du système laitier peuvent à la rigueur être définis, ils sont incapables de rendre compte du dynamisme des sous-systèmes fermiers. En Ethiopie, les usages du beurre cosmétique dans les salons de coiffure illustrent parfaitement cette ambiguïté : les traitements au beurre sous les casques à vapeur semblent bien représenter une forme *nouvelle* d'utilisation du beurre cosmétique. De même, la vente de beurre cosmétique *au comptoir* est une innovation institutionnelle qui marque profondément le sous-système fermier de proximité : elle permet aux détaillantes de beurre cosmétique de résister à la disparition des marchés au carreau en zone urbaine. Dans le même ordre d'idée, il paraît bien difficile de classer dans la catégorie moderne ou traditionnelle les étables urbaines ou les fabriques rurales artisanales.

A l'inverse, la gestion administrative de la laiterie d'Etat peut être interprétée comme une persistance de la tradition centralisatrice du pouvoir éthiopien. Cette laiterie fut en effet créée sous le régime impérial, bien avant les nationalisations mises en oeuvre par le gouvernement communiste.

Plus qu'à une opposition entre un secteur traditionnel et un secteur moderne, on assiste en fait à des *compromis* qui mettent en jeu des innovations techniques et institutionnelles, autant du côté de l'économie fermière que du côté des entreprises industrielles. Bien sûr, les résistances à ces innovations sont plus importantes dans les sous-systèmes fermiers. Mais ces derniers évoluent de la même manière que dans les autres sous-systèmes, sous l'effet des gains de productivité et de la construction sociale de la qualité. Les compromis qui façonnent la *modernité* naissent alors de la confrontation de l'Etat, du secteur productif, des organisations de développement, du capitalisme commercial et, en dernier ressort, des consommateurs.

Ainsi, l'objectivation de la qualité fermière pourrait s'interpréter comme une modernisation du système proto-industriel. Elle pourrait conduire à la remise en cause de la désarticulation de l'économie laitière éthiopienne. Le rôle des divers acteurs dans ces nouveaux compromis pourrait alors donner lieu à des évolutions inattendues.

4.4. Au delà du cas éthiopien, l'avenir du sous-secteur laitier africain

La référence à la crise laitière bretonne prend un sens nouveau à la lumière de l'économie des conventions. Sans transposer la situation éthiopienne à celle de la Bretagne du début du XX^e siècle, on peut dire que le déclin du beurre breton illustre les arguments développés ici. D'après Vatin (1996), les négociants bretons furent en effet incapables d'objectiver la spécificité du beurre fermier sur le marché parisien. Victime de suspicions de mélanges et de fraudes, le beurre breton ne put résister à la concurrence du beurre charentais confectionné dans des ateliers industriels. Vatin interprète cette

différence de qualité comme une différence "objective" : les beurres industriels résultaient de procédés standardisés et présentaient une qualité beaucoup plus *stable*. Il serait intéressant de revoir ces mécanismes à la lumière de l'économie des conventions pour étudier comment cette nouvelle qualité industrielle s'est construite, objectivée, et comment la convention industrielle remplaça la convention fermière. C'est par exemple à cette époque que se développèrent les marques de fabriques, comme la marque Bridel qui fut élaborée par une ancienne maison de commerce reconvertie dans la petite industrie.

Dans le monde occidental, très peu de beurres fermiers sont aujourd'hui commercialisés. Par contre, l'industrie fromagère reste profondément marquée par les bassins laitiers sur lesquels une spécificité fut construite, objectivée, validée par des institutions spécifiques. Cette importance du local est même extrêmement vivante dans les pays où le sous-secteur laitier apparaît le plus industrialisé (France, Pays-Bas, etc.). L'adoption de l'IGP (indication géographique protégée) et de l'AOP (appellation d'origine protégée) par la Communauté Européenne renforce ces trajectoires spécifiques.

L'étude de la production et du commerce du beurre fermier dans d'autres pays du Sud (Inde, Tibet, bassin méditerranéen) pourrait enrichir la connaissance des facteurs d'évolution des systèmes laitiers proto-industriels. En Afrique subsaharienne, l'importance du lait "caillé" et du beurre fermier liquide a été largement sous-estimée dans la littérature. Des travaux récents, en plus de cette étude, permettent cependant d'affirmer que ces produits participent largement à l'approvisionnement des grandes villes africaines et valorisent une qualité spécifique (LESSOR, 1993 ; Souvenir *et al.*, 1997). La place de ces produits dans les modes de consommation apparaît importante pour expliquer l'importance d'une qualité spécifique. On peut penser que l'importance actuelle du commerce de beurre liquide en Afrique sub-saharienne (FAO, 1990) traduit le prestige dont bénéficie le beurre dans les cultures pastorales africaines.

Mais il semble bien que les mécanismes d'objectivation de la qualité de ces produits spécifiques soient les seuls garants d'une compétitivité à long terme de ces produits face à la concurrence des produits standardisés. Le développement du secteur laitier *rural* africain repose donc la capacité des réseaux locaux de production et de commerce à proposer des modes originaux de production d'une *confiance* en une qualité spécifique.

Conclusion générale

L'étude du sous-secteur laitier éthiopien s'avère extrêmement riche pour comprendre la dynamique de la compétitivité des systèmes de production sur les marchés urbains africains. En dépit du grand nombre d'études consacrées au développement laitier en Ethiopie, très peu s'étaient jusqu'ici attachées à dévoiler les déterminants du commerce et de la consommation des produits fermiers. Ces activités étaient donc restées largement inconnues et tendaient à être négligemment qualifiées d'*informelles* ou de *traditionnelles*.

Pourtant, le sous-système proto-industriel et le sous-système fermier de proximité apparaissent durablement compétitifs face au développement de la ceinture laitière et face aux importations. L'étude des mécanismes "prix et hors-prix" de la concurrence se révèle au centre de l'analyse des perspectives de ces sous-systèmes.

Les limites de la compétitivité prix : au delà des fausses évidences

Les mécanismes de la concurrence résultent d'abord d'une compétition sur les prix. Comme l'a déjà souligné Staal (1995), la compétitivité de la production laitière domestique semble avant tout assurée par le faible coût de production du lait cru à Addis-Abeba et sur les hauts plateaux éthiopiens. Le lait est vendu en ville à environ 0,20 \$US/litre, alors que le prix à parité d'importation est de l'ordre de 0,30 \$US/litre. Les barrières à l'importation des divers produits garantissent d'ailleurs une rentabilité élevée des activités de transformation laitière.

La compétitivité prix découle aussi des coûts de transport induits par les contraintes techniques propres aux produits laitiers. Le caractère fortement *périssable* du lait cru privilégie les acteurs situés à l'intérieur de *l'étoile laitière* pour l'approvisionnement en lait de la capitale : les coûts de commercialisation générés par les livraisons de voisinage sont en effet réduits. Le beurre fermier, qui est produit à moindre coût par les producteurs ruraux, résiste au contraire relativement bien au transport à température ambiante. Sa commercialisation sur des longues distances s'avère donc rentable. Le *bassin de collecte* du beurre fermier s'étire de ce fait sur les hauts plateaux jusqu'à plus de 600 km de la ville. Cette organisation géographique remet en question le modèle de développement laitier selon lequel l'approvisionnement urbain se résumerait à la *collecte du lait frais*.

Enfin, l'étude de la comptabilité des acteurs de la filière montre que les fermes d'Etat et la laiterie gouvernementale Shola opèrent à la limite du seuil de rentabilité. Le système dit "formel" regroupe donc les unités les moins rentables du sous-secteur et fonctionne "à perte". Ce système se révèle d'ailleurs participer pour seulement 6 % de la valeur des approvisionnements en produits laitiers de la ville. A l'inverse, les formes qualifiées "d'informelles" sont extrêmement hétérogènes. Le découpage des activités en un secteur "formel" et un secteur "informel" apparaît donc impropre à rendre compte du dynamisme du sous-secteur laitier éthiopien.

Par ailleurs, cette compétition sur les prix est limitée par la *différenciation* des produits et par les *difficultés de coordination* des échanges. Les théories de la consommation et l'économie des

conventions apportent un éclairage intéressant sur ces mécanismes "hors-prix". Elles soulignent l'insuffisance du modèle d'ajustement par les prix.

Les apports des nouveaux outils

L'étude des modes de consommation révèle que la compétitivité de la production laitière *rurale* n'apparaît pas seulement liée aux faibles coûts de production et de transformation. Elle résulte aussi du statut privilégié du beurre fermier dans la culture éthiopienne. Malgré les avantages-prix des divers produits concurrents, les consommateurs préfèrent utiliser les produits fermiers pour les usages en sauce et dans les cheveux. Il apparaît d'ailleurs que ces usages sont en progression. De ce fait, la contribution des producteurs ruraux à l'approvisionnement en produits laitiers de la ville s'élève à près de 65 % en valeur. Au contraire, la compétitivité hors-prix du secteur industriel repose sur la confection de produits standards, utilisés selon des modes de consommation d'origine occidentale. Cette *diversification* des habitudes alimentaires concerne en priorité les ménages à hauts revenus. Elle profite directement au développement de la ceinture laitière préindustrielle.

La *qualité* des produits est donc un déterminant essentiel de la compétitivité, en particulier pour les unités fermières et pour le secteur industriel. Cette qualité se définit comme l'adéquation entre les produits (qui résultent des techniques de production et de transformation) et les usages (qui impliquent des préférences émises par les consommateurs).

L'économie des conventions permet de montrer que cette adéquation entre produits et usages n'est pas "mécanique" et nécessite des *modes de coordination* particuliers. La spécificité du beurre fermier est par exemple perçue par l'utilisation d'emballages traditionnels, la professionnalisation des négociants, la personnalité des détaillantes, et les réputations du produit et des appellations d'origine. La définition de la qualité résulte en fait de *cohérences* entre, d'une part, les *repères* sur lesquels s'appuient les consommateurs pour évaluer la qualité des produits et, d'autre part, les *modes d'organisation* des acteurs. La qualité apparaît alors comme une *construction sociale* qui fait intervenir les structures de production, les modes de commercialisation et les techniques de préparation, mais aussi les savoirs des acteurs, les suspicions des consommateurs et les institutions de définition de la qualité. Au bout du compte, c'est la production de *confiance* en un produit spécifique qui apparaît à la base de la compétitivité "hors-prix" des différents systèmes de production.

Or, les procédures de qualification des produits fermiers évoluent sous l'effet des suspicions de frelatage et sous l'effet des contraintes spatiales et politiques. Cette évolution et les mécanismes de contrôle de la qualité qui l'accompagnent influent de manière déterminante sur les perspectives à long terme de la compétitivité des producteurs fermiers. L'économie des conventions permet donc de souligner l'importance des normes, des labels, des marques, des contrôles de qualité, mais aussi des *réputations* dans les mécanismes de la concurrence.

Les effets de la concurrence : une recomposition du secteur

L'importance des différentes logiques de qualité souligne la *diversité* des trajectoires du développement et la complexité des évolutions du secteur.

Comme autour de la plupart des grandes villes d'Afrique de l'Est, on observe autour d'Addis-Abeba un dynamisme très fort de la ceinture laitière industrielle. Nous avons vu que ce dynamisme avait d'ailleurs bénéficié de la libéralisation de l'économie et de l'arrêt des programmes d'aide alimentaire. Parallèlement, il a été montré que les importations restaient compétitives sur des segments de marchés qui n'étaient pas (encore) couverts par la production domestique. Or, cette activité industrielle et préindustrielle ne semble pas anéantir les perspectives de la production fermière. Au contraire, grâce à son caractère extensif et à la *spécificité* des produits qu'elle commercialise, la production rurale des hauts plateaux semble bien aujourd'hui en mesure de résister à la concurrence de la ceinture laitière et des importations.

Finalement, plutôt qu'à une *intensification*, on assiste à une *recomposition* du secteur, où le dynamisme touche en même temps des acteurs de type industriel, artisanal et traditionnel. La compétitivité des différents systèmes de production n'est pas seulement liée à leur *productivité*, mais aussi aux mécanismes institutionnels qui définissent le cadre de *construction de la qualité* des produits. Le modèle *productiviste* n'est pas rejeté en tant que tel. Sa pertinence est d'ailleurs illustrée par le dynamisme des formes industrielles. Mais c'est plutôt l'exclusivité de ce modèle qui est remise en cause. La *diversité* des modèles de développement vient alors effacer les fausses évidences et pourrait donner lieu à des évolutions inattendues.

"*L'Ethiopie fascine*", écrit-on dans les milieux éthiopiens de la recherche francophone. Perchée à 2 500 mètres d'altitude, Addis-Abeba regarde le monde de haut et tente de conserver son identité. A l'heure de la globalisation des échanges, les déterminants locaux des évolutions économiques restent forts, et l'économie laitière éthiopienne en est une passionnante illustration.

Bibliographie

Références sur l'économie laitière et sur l'Ethiopie⁵⁷

- AAU, 1995 : "Report on the 1994 Socio-economic Survey of Major Urban Centers in Ethiopia", unpublished report, Department of Economics of AAU (Addis Ababa University, Ethiopia) and Department of Economics of University of Göteborg (Sweden), Addis-Abeba, 149 p.
- Anon., 1997 : "Irrecha: its celebration", *The Ethiopian Herald*, Addis-Abeba, 26 October 1997, pp. 6.
- Antonini J. et Creac'h P., 1948 : "Fabrication et composition du beurre indigène au Tchad", *Annales des Falsifications et des Fraudes*, avril-juin, pp. 183-193.
- Baxter P.T.W., 1984 : "Butter for Barley and Barley for Cash: Petty Transactions and Small Transformations in an Arssi market", in Rubenson S. (Ed.), *Proceedings of the Seventh International Conference of Ethiopian Studies*, Lund (26-29 April 1982), Institute of African Studies, Uppsala, pp. 459-472.
- Belachew Hurrissa, Ahmed Mahmud, Hail Leul Teferi et Abebe Lemma, 1994 : "Dairy Products Marketing Survey in Addis Ababa and Surrounding Regions", unpublished report, DDE (Dairy Development Enterprise), Addis Ababa, 85 p.
- Beuzard Y., 1996 : "La consommation et l'approvisionnement en produits laitiers de la ville de N'Djaména, Tchad", Mémoire de DEA, Economie, ENSA.M (Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Montpellier), Montpellier, 59 p.
- Bricas N., Courade G., Coussy J., Hugon P. et Muchnik J. (Ed.), 1985 : *Nourrir les villes en Afrique sub-saharienne*, L'Harmattan, Paris.
- Brokken R.F., 1992 : "Symposium on Dairy Marketing in Sub-Saharan Africa: Summary and review", in Brokken R.F. et Senait Seyoum (Ed.), *Dairy marketing in sub-Saharan Africa*, ILCA, Addis-Abeba, pp. 1-20.
- Brokken R.F. et Senait Seyoum (Ed.), 1992 : *Dairy marketing in sub-Saharan Africa*, Proceedings of a symposium held at ILCA, Addis Ababa, 26-30 November 1990, ILCA (International Livestock Center for Africa), Addis-Abeba, 392 p.
- Bureau J., 1994 : "Le verdict du serpent : mythes, comptes et récits des Gamo d'Ethiopie", *N° 4 du Bulletin de la Maison des Etudes Ethiopiennes*, Centre de Recherche Africaines / Maison des Etudes Ethiopiennes, Paris / Addis-Abeba, 246 p.
- Centres J.-M., 1995a : "Poudre de lait et lait local : la complémentarité", *Bulletin du réseau TPA*, 11 (décembre), pp. 5-6.

⁵⁷ En Ethiopie, les noms usuels sont les prénoms. Pour l'état civil, ces prénoms sont suivis du prénom du père. Mais les noms de famille n'existent pas. Pour éviter les confusions, les noms des auteurs éthiopiens figurent au complet : prénom de l'auteur suivi du prénom du père (exemple : Belachew Hurissa).

- Centres J.-M., 1995b : "Stratégies de développement de la production laitière en Afrique. Tome 1 : synthèse des études", Etude commanditée par le Ministère de la Coopération, Groupe de Recherche et d'Echanges Technologiques (GRET), Paris, 122 p.
- CFD, 1996 : "Addis Ababa Area Cow Milk Commodity System Support Feasibility Study", Document confidentiel, CFD (Caisse Française de Développement), Addis-Abeba, 9 p.
- Chalmin P. (Ed.), 1992 : *Les marchés mondiaux*, Cyclope, Economica, Paris.
- CIDIL, 1987 : "L'Histoire au fil du lait", Dépliant pédagogique, CIDIL (Centre Interprofessionnel de Documentation et d'Information Laitières), Paris.
- CIRAD-EMVT et BDPA, 1997 : "Etude sur la compétitivité des filières de production animales en Afrique subsaharienne et à Madagascar", Rapport définitif de la phase 1 d'une étude pour le Secrétariat d'état à la coopération (France), CIRAD-EMVT, Montpellier, 313 p.
- CNIEL, 1996 : "L'économie laitière en chiffres", Edition 1996, CNIEL (Centre National Interprofessionnel de l'Economie Laitière), Paris, 190 p.
- Coppock D.L., Holden S.J., et Mulugeta Assefa, 1992 : "Review of dairy marketing and processing in a semi-arid pastoral system in Ethiopia", in Brokken R. et Senait Seyoum (Ed.), *Dairy marketing in sub-Saharan Africa*, ILCA, Addis-Abeba, pp. 315-334.
- Créac'h P., 1939 : "Les fraudes du beurre au Tchad", *Annales des Falsifications et des Fraudes*, janvier.
- CSA, 1994 : "Rural National Consumers' Price Index", Statistical Bulletin n°128, Transitional Government of Ethiopia, CSA (Central Statistical Authority), Addis-Abeba, 96 p.
- CSA, 1995 : "The 1994 Population and Housing Census of Ethiopia: Results for Addis Ababa", Volume 1 - Statistical Report, Office of the Population and Housing Census Commission, CSA (Central Statistical Authority), Addis Ababa, 222 p.
- CSA, 1996 : "Rural Producer prices", Office of the Population and Housing Census Commission, CSA (Central Statistical Authority), Addis Ababa.
- Dairy Mail International, s.d. : *The Mini Dairy Plant*, DTD, Aarhus, 30 p.
- Daniel Mesfin, 1993 : *Exotic Ethiopian Cooking*, Ethiopian Cookbook Enterprises, Falls Church (Virginia), 258 p.
- Darnhofer I., 1997 : "Tagasaste and oats-vetch production for crossbred dairy cows in the Ethiopian highlands", Doctoral dissertation, University of Agricultural Sciences, Vienne, 142 p.
- Debrah S. et Berhanu Anteneh, 1992 : "Commercialisation du lait et des produits laitiers en Ethiopie : premiers débouchés et circuits de commercialisation utilisés par les producteurs", Rapport de recherche n° 19, CIPEA (Centre International Pour l'Elevage en Afrique), Addis-Abeba, 24 p.
- Deconinck P., 1969 : "Le Beurre du Tchad", Thèse méd. vétér., Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse, Toulouse, 75 p.

- Dejene Aredo et Mulat Demeke (Ed.), 1995 : *Ethiopian Agriculture: Problems of Transformation*, Proceedings of the Fourth Annual Conference on the Ethiopian Economy, AA University Printing Press, Addis-Abeba, 390 p.
- Duteurtre G., 1992 : "Les circuits commerciaux traditionnels en Afrique : analyse bibliographique", Rapport non publié, CIRAD-CA, Montpellier, 4 p.
- Duteurtre G., 1993 : "L'approvisionnement de la ville d' Addis-Abeba en produits laitiers", mémoire de DEA, Etude GRET/CIRAD-EMVT/CIPEA/ENSA.M, Montpellier, 94 p.
- Duteurtre Véronique, 1996 "Le Marché éthiopien du café", Série notes des PEE, Poste d'Expansion Economique d'Addis-Abeba, Direction des Relations Economiques Extérieures (France), Addis-Abeba, 50 p.
- Eck A. (Ed.), 1987 : *Le fromage*, Technique et Documentation - Lavoisier, Paris, 539 p.
- ESAP (Ed.), 1995 : *Third National Conference of the Ethiopian Society of Animal Production*, 27-29 April 1995, Addis Ababa, ESAP (Ethiopian Society of Animal Production), Addis-Abeba, 331 p.
- FAO, 1978 : "Assistance in Dairy Development in Ethiopia: Project Findings and Recommendations", Report AG:DP/ETH/72/004 prepared for the Government of Ethiopia, FAO / UNDP, Rome, 30 p.
- FAO, 1990 : "The Technology of Traditional Milk Products in Developing Countries", Animal Production and Health Paper n° 85, FAO, Rome, 333 p.
- FAO, 1995 : "L'approvisionnement des villes africaines en lait et produits laitiers", Etude FAO Production et Santé Animales n°124, GRET/FAO, Rome, 102 p.
- FAO, 1997 : "Annuaire de la Production 1996", Collection FAO Statistiques n° 135, FAO, Rome, 235 p.
- FAO, 1998 : "Annuaire du commerce et de l'aide alimentaire", Serveur Internet Faostat (<http://faostat.fao.org>), FAO, Rome.
- Faye B., 1989 : "Ethiopie, la logique de la villagisation", *Le Monde Diplomatique*, avril 1989, p.12
- Faye B., 1990 : *Eleveurs d'Ethiopie*, Karthala, Paris, 194 p.
- Fekadu Beyene, 1987 : "Composition and Quality of Milk Delivered to Addis Ababa Milk Plant and the Effect of Transportation on Quality", Master thesis, School of Graduate Studies, Alemaya University of Agriculture, Alemaya, 81 p.
- Finnagro, 1982 : "Ethio-Finnish Dairy Project", Final Report, Ethiopian Ministry of State Farms Development, Addis-Abeba, Helsinki, 47 p.
- Fontanet A., Messele T., Dejene A. et al., 1998 : "Age- and sex-specific HIV-1 prevalence in the urban community setting of Addis Ababa, Ethiopia", *AIDS*, 12, pp. 315-322.
- Gabbey R., 1987 : "La Bataille du lait", *Géo*, 102, août, pp. 8-23.
- Gallais J., 1989 : *Une géographie politique de l'Ethiopie. Le poids de l'Etat*, Economica, Paris, 209 p.
- Gascon A., 1995 : *La Grande Ethiopie, une utopie africaine*, CNRS Editions, Paris, 249 p.

- GATT, 1988 : "Le Marché mondial des produits laitiers", Arrangement international relatif au secteur laitier, neuvième rapport annuel, GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), Genève, 60 p.
- Getachew Asamenew, 1987 : "Dairy Production and Marketing on Small Holder Farms Located Near and Away from Allweather Road in the Central Ethiopia Highlands", Unpublished document, ILCA (International Livestock Center for Africa), Addis-Abeba, 35 p.
- Gravier S., 1997 : "Etude des transformateurs laitiers de la ville d'Addis-Abeba (Ethiopie)", Mémoire de DESS, Productions animales en régions chaudes, CIRAD-EMVT, Montpellier, 69 p.
- Grégoire E., 1986 : *Les Alhazaï de Maradi (Niger). Histoire d'un groupe de riches marchands sahéliens*, ORSTOM, Paris, 219 p.
- Griffin M., 1995 : "Prospects for Dairying in Developing Countries", in IDF (Ed.), Paper presented at IDF Symposium "Milk Policy on Trial: The Next Decade", Vienna, Sept. 1995, p. 13.
- Gryseels G. et Anderson F., 1983 : "Research on farm and livestock productivity in the central highlands: Initial results, 1977-1980", Research Report n°4, ILCA (International Livestock Center for Africa), Addis-Abeba, 52 p.
- HSS, 1995 : "Preliminary results from a survey on urban households", non published report, HSS (Housing Sector Study), Addis-Abeba.
- Hugon P., 1993 : *L'économie de l'Afrique*, Coll. Repères, La Découverte, Paris, 124 p.
- IAR, 1997 : "Dairy Commodity Strategy Document", IAR (Institute of Agricultural Research), Addis Ababa, 28 p.
- IDF, 1977 : "Anhydrous milkfat, anhydrous butteroil or anhydrous butterfat, butteroil or butterfat, ghee: standards of identity", *International IDF standard 68a/1977*, IDF (International Dairy Federation), Bruxelles, 2 p.
- ILACO, 1974 : "Shola Dairy Industry Final Report", 5.11.005, Imperial Ethiopian Government Dairy Development Agency / ILACO (International Land Development Consultants), Addis Ababa.
- Iliffe J., 1983 : *The Emergence of African Capitalism*, The Macmillan Press, London, 113 p.
- ILRI, 1997 : "Annual Projects Reports 1996", Rapport interne, ILRI (International Livestock Research Institute), Nairobi, 244 p.
- Jaffee S., 1995a : "Perishable Profits: Private Sector Dairy Processing and Marketing in Kenya", in Jaffee S. et Morton J. (Ed.), *Marketing Africa's High-Value Foods: Comparative Experiences of an Emergent Private Sector*, Kendall/Hunt Publishing, Dubuque, Iowa, pp. 199-253.
- Jahnke H.E., 1984 : *Systèmes de production animale et développement de l'élevage en Afrique tropicale*, Kieler Wissenschaftsverlag Vauk / CIPEA (Centre International pour l'Elevage en Afrique), Kiel, 279 p.
- Jaquinot M., 1986 : *Le point sur les mini-laiteries*, GRET (Groupe de Recherche et d'Echanges Technologiques), Paris, 133 p.

- Kategile J.A. et Mubi S. (Ed.), 1993 : *Future of Livestock Industries in East and Southern Africa*, Proceedings of the Workshop held at Kadoma Ranch Hotel, Zimbabwe (20-23 July 1992), ILCA (International Livestock Center for Africa), Addis-Abeba, 227 p.
- Lambert J.C., 1988 : "La transformation laitière au niveau villageois", FAO, Rome, 73 p.
- Lampert M., 1975 : *Modern Dairy Products*, Food Trade Press Ltd., London, 437 p.
- Layrol V., 1995 : "L'Agriculture Ethiopienne", Série notes des PEE, Poste d'Expansion Economique d'Addis-Abeba, Direction des Relations Economiques Extérieures (France), Addis-Abeba, 51 p.
- Le Horgne J.-M., Rey B., Getachew Mulugeta et Lahlou-Kassi A., 1996 : "Etude des élevages bovins commercialisant du lait à Addis-Abeba : typologie des exploitations et profils sanitaires", Document de travail, CIRAD-EMVT / ILRI, Addis-Abeba, 89 p.
- LESSOR, 1993 : "Le lait au Sahel : marchés locaux et marché international", Compte-rendu de fin d'étude d'une recherche financée par le Ministère de la Recherche et de la Technologie, Laboratoire d'économie et de sciences sociales de Rennes (LESSOR), Université Rennes 2, Rennes, 342 p.
- Lhoste P., Dollé V., Rousseau J. et Soltener D., 1993 : *Les systèmes d'élevage. Manuel de zootechnie des régions chaudes*, CIRAD / Ministère de la Coopération, Paris, 288 p.
- Luquet F.M. (Ed.), 1985 : *Laits et produits laitiers. Volume 2 : Les produits laitiers, transformation et technologies*, Technique et Documentation - Lavoisier, Paris, 633 p.
- Masiga W.N., 1995 : "Livestock Research Requirements In Sub-Saharan Africa", in Gardiner P. et Devendra C. (Ed.), *Global Agenda For Livestock Research*, Proceedings of a Consultation, ILRI (International Livestock Research Institute), Nairobi, pp. 77-80.
- Maurice Y., 1996 : "Analyse industrielle de la laiterie Shola : points critiques et facteurs de risques sanitaires", Rapport non publié, CIRAD-EMVT, Addis-Abeba, 43 p.
- Mbogoh S., 1984 : "Dairy development and internal dairy marketing in sub-Saharan Africa: Performance, policies and options", *Livestock Policy Unit Working Paper n° 5*, ILCA (International Livestock Center for Africa), Addis-Abeba, 93 p.
- Mbogoh S. et Negussie Tilahun, 1994 : "Relative efficiency of alternative dairy marketing systems in Addis Ababa, Ethiopia based on household purchase pattern", *SESD Working Paper n°19*, ILCA (International Livestock Center for Africa), Addis-Abeba, 51 p.
- Mead D.C. et Morrisson C., 1996 : "The Informal Sector Elephant" *World Development*, 24 (10), pp. 1611-1619.
- Metzger R., Centres J.M., Thomas L. et Lambert J.C., 1995 : "L'approvisionnement des villes africaines en produits laitiers, un potentiel pour le développement rural", *Etudes FAO Production et Santé Animales* 124, FAO / GRET, Rome, 102 p.
- Meyer C. et Duteurtre G., 1998 : "Equivalents lait et rendements en produits laitiers : modes de calculs et utilisation", *Revue d'élevage et de médecine vétérinaire des pays tropicaux*, article accepté.

- Ministry of Agriculture, 1982 : "Producers Dairy Processing Unit", Provisional Military Government of Socialist Ethiopia, Ministry of Agriculture, Addis Ababa, 18 p.
- Ministry of Agriculture, 1983 : "Livestock Subsector Review. Annexe 14: Milk Marketing", First Draft, Provisional Military Government of Socialist Ethiopia, Ministry of Agriculture, Addis-Abeba, 54 p.
- Mogessie Ashenafi, 1990 : "Microbiological quality of Ayib, a traditional Ethiopian cottage cheese", *International Journal of Food Microbiology*, 10, pp. 263-268.
- Mogessie Ashenafi, 1992 : "Growth potential and inhibition of *Bacillus cereus* and *Staphylococcus aureus* During the Souring of Ergo, a traditional Ethiopian Fermented Milk", *Ethiopian Journal of Health Developement*, 6 (2), pp. 23-29.
- Mogessie Ashenafi, 1993 : "Fate of *Salmonella enteritidis* and *Salmonella Thyphimurium* During the Fermentation of Ergo, a Traditional Ethiopian Sour Milk", *Ethiopian Med. Journal*, 31, pp. 91-98.
- Mogessie Ashenafi, 1994 : "Fate of *Listeria monocytogenes* During the Souring of Ergo, a Traditional Ethiopian Fermented Milk", *Journal of Dairy Science*, 77, pp. 696-702.
- Mullins G., Rey B., Nokoe S. et Shapiro B., 1994 : "A research methodology for characterising dairy product consumption systems", *MOSD Working Document 2*, ILCA (International Livestock Center for Africa), Addis-Ababa, 40 p.
- Negarit Gazeta, 1997 : "Commercial Registration and Business Licensing Proclamation", *Federal Negarit Gazeta n° 25 (March)*, President of the Federal Democratic Republic of Ethiopia, Addis-Abeba, 367-384 p.
- Nicholson C.F., Getachew Gebru, Ehui S.K., Shapiro B.I. et Delgado C., 1998 : "Producer Milk Groups in Ethiopia: Impacts On Women's Role in Dairy Production and Marketing" *Paper presented at the Fifth Annual Meeting of the Ethiopian Society of Animal Production, Addis-Abeba (14-15 May 1998)*, pp. 18.
- O'Mahony F. et Ephraim Bekele, 1985 : "La fabrication du beurre en Ethiopie : techniques traditionnelles et perspectives d'améliorations", *Bulletin du CIPEA*, 22, pp. 10-16.
- O'Mahony F. et Peters K.J., 1987 : "Techniques de traitement du lait adaptées aux petites exploitations de l'Afrique subsaharienne", *Bulletin du CIPEA*, 27, pp. 2-17.
- Pankhurst R., 1990 : *A Social History of Ethiopia*, Institute of Ethiopian Studies (Addis Ababa University), Addis-Abeba, 371 p.
- Pankhurst A., Getie Gelaye et Tsehai-Berhane Selassie, 1991 : "About the Pilgrimage to Mount Zeqwala : various articles", *Sociology Ethnology Bulletin of Addis Ababa University*, 2, pp. 5-16.
- Pronk F. et Abiye A., 1990 : "Report on WFP dairy mission to Ethiopia (Eth. 2500)", Unpublished document, WFP (World Food Program), Rome, 11 p.
- Purvis A., 1995 : "The Famine Next Time", *Time*, August 14, pp. 25-26.

- Reusse E. et Boucharain G., 1971 : "Dairy Marketing Survey and Improvement Policy", Report to the DDA (Dairy Development Agency), FAO, Addis Ababa, 43 p.
- Solagral, 1988 : "Le lait", *La lettre de Solagral*, novembre 1988, pp. 6-8.
- Souvenir P., Gauthier J., Bouchel D. et Koussou M., 1997 : "Mission d'identification d'un projet visant à l'amélioration de l'approvisionnement laitier de N'Djamena", Etude financée par la Caisse Française de Développement, CIRAD-EMVT, Montpellier, 77 p.
- Staal S., 1995 : "Periurban Dairying and Public Policy in Ethiopia and Kenya", PhD. dissertation, University of Florida, Florida (USA), 255 p.
- Staal S.J. et Shapiro B.I., 1996 : "The Economic Impact of Public Policy on Smallholder Periurban Dairy Producers In an Around Addis Ababa", *ESAP Publication n°2*, ESAP (Ethiopian Society of Animal Production), Addis-Abeba, 57 p.
- Vatin F., 1990 : *L'industrie du lait, essai d'histoire économique*, L'Harmattan, Paris, 221 p.
- Vatin F., 1996 : *Le lait et la raison marchande, essais de sociologie économique*, Presses Universitaires de Rennes, Rennes, 205 p.
- von Massow V., 1990 : "Les importations laitières en Afrique subsaharienne : problèmes, politiques et perspectives", Rapport de recherche n°17, CIPEA (Centre International pour l'Elevage en Afrique), Addis-Abeba, 52 p.
- Walshe M.J., Grindle J., Nell A. et Bachmann M., 1991 : "Dairy Development in Sub-Saharan Africa: a Study of Issues and Options", World Bank Technical Paper, 135, The World Bank, Washington D.C., 94 p.
- Winrock International, 1992 : *Assessment of Animal Agriculture in Sub-Saharan Africa*, Winrock International Institute for Agricultural Development, Morrilton (Arkansas), 125 p.

Références théoriques et méthodologiques

- Abbott P.C. et Bredahl M.E., 1994 : "Competitiveness: Definitions, Useful Concepts, and Issues", in Bredahl M.E., Abbott P.C. et Reed M.R. (Ed.), *Competitiveness in International Food Markets*, Westview Press, Inc., Boulder, Colorado, pp. 11-36.
- Abraham-Frois G., 1988 : *Economie Politique*, 4ème édition, Economica, Paris, 651 p.
- Akerlof G.A., 1970 : "The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, 84, pp. 488-500.
- Allaire G., 1995 : "De la productivité à la qualité, transformation des conventions et régulation dans l'agriculture et l'agro-alimentaire", in Allaire G. et Boyer R. (Ed.), *La grande transformation de l'agriculture*, INRA, Economica, Paris, pp. 381-410.

- Allaire G. et Boyer R. (Ed.), 1995 : *La grande transformation de l'agriculture. Lectures conventionnalistes et régulationnistes*, INRA, Economica, Paris, 444 p.
- Bain J.S., 1959 : *Industrial Organization*, John Wiley and Sons, New York.
- Benz H., 1996 : "Riz local et riz importé en Afrique : les déterminants de la compétitivité", Thèse de doctorat, Spécialité : socio-économie du développement, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales (EHESS), Paris, 617 p.
- Boisard P. et Letablier M.T., 1987 : "Le Camembert : normand ou normé. Deux modèles de production dans l'industrie fromagère", in (Ed.), *Cahiers du Centre d'Etudes de l'Emploi n° 30*, PUF, Paris, pp. 1-29.
- Boisard P. et Moatty F., 1992 : "Catégorisation des entreprises de l'industrie laitière", in INRA (Ed.), *Modèles d'entreprises et dynamique sectorielle*, INRA, Collection Actes et Communications, Paris, pp. 47- 64.
- Boltanski L. et Thévenot L., 1991 : *De la justification : les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris, 489 p.
- Bourdanove C., 1992 : "Cours d'initiation à l'analyse micro-économique", Support d'enseignement, CIHEAM, Montpellier, 58 p.
- Bourgeois R. (Ed.), 1995 : *Défis de la compétitivité pour l'agriculture centraméricaine*, Mémoire de l'Atelier-Séminaire IICA/CIRAD de mars 1993 (San José), Institut Interaméricain de coopération pour l'agriculture (IICA), San José, 178 p.
- Boyer R., 1987 : *La Théorie de la régulation : une analyse critique*, La Découverte, Paris.
- Boyer R., 1995 : "Secteurs, régions et modes de régulation", in Allaire G. et Boyer R. (Ed.), *La grande transformation de l'agriculture*, INRA, Economica, Paris, pp. 227-240.
- Boyer R. et Orléan A., 1994 : "Persistance et changement des conventions", in Orléan A. (Ed.), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris, pp. 219-248.
- Brémont J. et Gélédan A., 1990 : *Dictionnaire économique et social*, 5ème Edition augmentée, Hatier, Paris, 419 p.
- Bricas N., 1996 : "Cadre conceptuel sur l'analyse de la dynamique de la consommation alimentaire urbaine en Afrique", Rapport de préparation de l'atelier de Dakar "Approvisionnement et distribution alimentaire des villes de l'Afrique francophone", FAO, CIRAD, Montpellier, 50 p.
- Bricas N. et Cheyns E., 1996 : "Incertitudes et procédures de qualification des consommateurs urbains au Burkina. Le cas d'un condiment alimentaire traditionnel : le soumbala", Communication au séminaire "Qualification des produits et des territoires" (Toulouse, oct. 1995), 17 p.
- Brousseau E., 1993 : *L'économie des contrats. Technologies de l'information et coordination interentreprises*, PUF, Paris, 368 p.
- Calvo E., 1987 : "Les styles alimentaires dans les dynamiques d'insertion", *Hommes et Migrations*, 1105 (juillet), pp. 7-15.

- Chamberlin E., 1933 : *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, Harvard.
- Chevassus-Lozza E. et Valceschini E., 1992 : "Les concepts de l'économie des conventions et leur articulation", in CIRAD (Ed.), *Séminaire "Economie institutionnelle et agriculture" (Montpellier, sept. 92)*, Mission Economie et Sociologie, Montpellier, pp. 12.
- Chevassus-Lozza E. et Gallezot J., 1995 : "La différenciation des produits dans la compétitivité : le cas de l'agriculture et de l'agro-alimentaire français", in Nicolas F. et Valceschini E. (Ed.), *Agro-alimentaire : une économie de la qualité*, INRA/Economica, Paris, pp. 253-263.
- Coase R.H., 1937 : "The Nature of the Firm", *Economica*, 4 (novembre), pp. 386- 405.
- Coussy J., 1994 : "La réforme des politiques agricoles et les recherches quantitatives sur les avantages comparatifs", in Griffon M. (Ed.), *Economie des politiques agricoles dans les pays en développement. Tome 1 : les conditions internationales*, Revue française d'économie, Paris, pp. 131-154.
- Daviron B., 1994 : "Montée et déclin du pouvoir des états sur le marché international du café", in Griffon M. (Ed.), *Economie des politiques agricoles dans les pays en développement, Tome 1 : les conditions internationales*, Revue d'économie française, Paris, pp. 331-350.
- Dupuy J.P., Eymard-Duvernay F., Favereau O., Orléan A., Salais R. et Thévenot L., 1989 : "Introduction", *Revue Economique*, 40 (2), numéro spécial : "L'économie des conventions", mars, pp. 141-145.
- Eymard-Duvernay F., 1987 : "Les entreprises et leurs modèles", in (Ed.), *Cahiers du Centre d'Etudes de l'Emploi n°30*, PUF, Paris.
- Eymard-Duvernay F., 1994 : "Coordination des échanges par l'entreprise et qualité des biens", in Orléan A. (Ed.), *Analyse économique des conventions*, PUF, Coll. Economie, Paris, pp. 307- 334.
- Favereau O., 1989 : "Marchés internes, marchés externes", *Revue économique*, 40(2) (mars), pp. 273-328.
- Favereau O., 1994 : "Règles, organisation et apprentissage collectif : un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes", in Orléan A. (Ed.), *Analyse économique des conventions*, PUF, Coll. Economie, Paris, pp. 113-138.
- Gabszewicz J., 1994 : *La concurrence imparfaite*, La Découverte, Paris, 122 p.
- Gomez P.Y., 1994 : *Qualité et théorie des conventions*, Economica, Paris, 269 p.
- Griffon M., 1994 : "Analyse de filière et analyse de compétitivité", in Griffon M. (Ed.), *Economie des politiques agricoles dans les pays en développement, Tome 1 : les conditions internationales*, Revue d'économie française, Paris, pp. 155-178.
- Hammouda H.B., 1996 : "L'hétérodoxie en économie politique : de l'alternative au modèle Walrassien à la synthèse avec le néo-classicisme méthodologique", *Africa Development*, XXI (4), pp. 23-53.
- Hoff K., Braverman A. et Stiglitz J. (Ed.), 1993 : *The Economics of Rural Organization. Theory, Practice, and Policy*, Published for the World Bank by Oxford University Press, New York.

- Jaffee S., 1995b : "Transaction Costs, Risk and the Organization of Private Sector Food Commodity Systems", in Jaffee S. et Morton J. (Ed.), *Marketing Africa's High-Value Foods: Comparative Experiences of an Emergent Private Sector*, Kendall/Hunt Publishing, Dubuque, Iowa, pp. 21-62.
- Lacroix A. et Mollard A., 1995 : "L'approche sectorielle de la régulation : une problématique à partir de l'agriculture", in Allaire G. et Boyer R. (Ed.), *La grande transformation de l'agriculture*, INRA, Economica, Paris, pp. 261-291.
- Lancaster K., 1971 : *Consumer Demand: A New Approach*, Columbia University Press, New York, 177 p.
- Lancaster K., 1975 : "Socially Optimal Product Differentiation", *American Economic Review*, 65 (4), pp. 567-585.
- Lauret F. et Perez R., 1992 : "Méso-analyse et économie agro-alimentaire", *Economies et sociétés*, 6.
- Letablier M.-T. et Delfosse C., 1995 : "Genèse d'une convention de qualité. Cas des appellations d'origine fromagères", in Allaire G. et Boyer R. (Ed.), *La grande transformation de l'agriculture*, INRA, Economica, Paris, pp. 97-118.
- Lossouarn J., 1992 : "Le concept de filière : son utilité du point de vue de la recherche-développement dans le champ des productions animales et des produits animaux", Communication présentée au séminaire de Saragosse (Septembre 1992), INA-PG, Paris, pp. 8.
- Malassis L., 1973 : *Economie agro-alimentaire. Tome 1 : Economie de la consommation et de la production agro-alimentaire*, Cujas, Paris, 437 p.
- Ménard C., 1995 : *L'économie des organisations*, La Découverte, Paris, 126 p.
- Monk E. et Pearson S., 1989 : *The Policy Analysis Matrix for Agricultural Development*, Cornell University Press, Ithaca, N.Y.
- Montigaud J.-C., 1989 : "Eléments de méthodologie des filières", in CIRAD (Ed.), *Economie des filières en régions chaudes*, Xème séminaire d'économie et de sociologie, CIRAD, Montpellier, pp. 38-49.
- Mounier A., 1992 : *Les théories économiques de la croissance agricole*, INRA, Economica, Paris, 427 p.
- Moustier P., 1996 : "Organization in the Brazzavillian Vegetable Market", Ph.D Thesis, Wye College, University of London, London, 271 p.
- Moustier P. et Leplaideur A., 1996 : "Cadre conceptuel sur l'analyse des acteurs commerciaux en Afrique", Non published report, CIRAD, Montpellier, 36 p.
- Nicolas F. et Valceschini E. (Ed.), 1995 : *Agro-alimentaire : une économie de la qualité*, INRA, Economica, Paris, 433 p.
- North D., 1990 : *Institutions, Institutional change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New-York, 152 p.
- Orléan A. (Ed.), 1994a : *Analyse économique des conventions*, PUF, coll. Economie, Paris, 403 p.

- Orléan A., 1994b : "Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions", in Orléan A. (Ed.), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris, pp. 9-40.
- Panigyrakis G., 1986 : "La qualité perçue et le comportement d'achat", *Economie et Gestion Agro-Alimentaire*, 2 (décembre), pp. 28-34.
- Porter M.E., 1993 : *L'avantage concurrentiel des nations*, InterEditions, Paris, 883 p.
- Porter M.E., 1997 : *L'avantage concurrentiel*, Dunod, Paris, 647 p.
- Pritchard N.T., 1969 : "A Framework for Analysis of Agricultural Marketing Systems in Developing Countries", *Agricultural Economics Research*, 21 (3), pp. 78-85.
- Requier-Desjardins D., 1989 : *L'Alimentation en Afrique*, Karthala / PUSAF, Paris, 169 p.
- Revue économique, 1989 : "L'économie des conventions", *Revue économique*, Numéro spécial, 40 (2), mars.
- Robineau C., 1994 : "Anthropologie économique et marché", *Cahiers des Sciences humaines*, 30 (1-2), pp. 23-33.
- Rodeghier M., 1996 : « Surveys with Confidence: A Practical Guide to Survey Research Using SPSS® », SPSS Inc. Chicago, 178 p.
- Salais R., 1994 : "Incertitudes et interactions de travail : des produits aux conventions", in Orléan A. (Ed.), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris, pp. 371-403.
- Salais R., 1995 : "Diversité et organisation", in Allaire G. et Boyer R. (Ed.), *La grande transformation de l'agriculture*, INRA / Economica, Paris, pp. 137-144.
- Schumpeter J., 1934 : *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge.
- Sigaut F., 1995 : "Quoi de neuf depuis Von Thünen ?", Communication à l'atelier de recherche "l'agriculture dans l'espace périurbain : des anciennes aux nouvelles fonctions", Rambouillet, 11 mai 1995, pp. 9.
- Simon H.A., 1991 : "Organizations and Markets", *Journal of Economic Perspectives*, 5 (2), pp. 25-44.
- Staal S., 1995 : "Periurban Dairying and Public Policy in Ethiopia and Kenya", PhD. dissertation, University of Florida, Florida (USA), 255 p.
- Stiglitz J.E., 1987 : "The Causes and Consequences of the Dependency of Quality on Price", *Journal of Economic Literature*, 25, March, pp. 1-48.
- Sylvander B., 1992 : "Les conventions de qualité dans le secteur agro-alimentaire : aspects théoriques et méthodologiques", Communication au colloque de la SFER : la qualité dans l'agro-alimentaire, Paris, 26 octobre 1992, pp. 29.
- Sylvander B., 1995a : "Conventions de qualité, concurrence et coopération. Cas du "label rouge" dans la filière Volailles.", in Allaire G. et Boyer R. (Ed.), *La grande transformation de l'agriculture*, INRA, Economica, Paris, pp. 73-96.
- Sylvander B., 1995b : "Conventions de qualité, marchés et institutions : le cas des Produits de Qualité Spécifique", in Nicolas F. et Valceschini E. (Ed.), *Agro-alimentaire : une économie de la qualité*, INRA/Economica, Paris, pp. 167-183.

- Thévenot L., 1989 : "Equilibre et rationalité dans un univers complexe", *Revue Economique*, 40 (2), mars, pp. 147-197.
- Thévenot L., 1995 : "Des marchés aux normes", in Boyer R. et Allaire G. (Ed.), *La grande transformation de l'agriculture : lectures conventionnalistes et régulationnistes*, INRA, Economica, Paris, pp. 444.
- Touzard J.-M., 1995 : "Régulation sectorielle, dynamique régionale et transformation d'un système productif localisé : exemple de la viticulture languedocienne.", in Nicolas F. et Valceschini E. (Ed.), *Agro-alimentaire : une économie de la qualité*, INRA/Economica, Paris, pp. 293-322.
- Valceschini E., 1995 : "Contrat, coordination et institutions. Problématiques et méthodologies de l'économie rurale", in Allaire G. et Boyer R. (Ed.), *La grande transformation de l'agriculture*, INRA, Economica, Paris, pp. 241-258.
- van Duren E., Martin L. et Westgren R., 1994 : "A Framework for Assessing National Competitiveness and the Role of Private Strategy and Public Policy", in Bredahl M.E., Abbott P.C. et Reed M.R. (Ed.), *Competitiveness in International Food Markets*, Westview Press, Inc., Boulder, Colorado, pp. 37-59.
- Vatin F., 1996 : *Le lait et la raison marchande, essais de sociologie économique*, Presses Universitaires de Rennes, Rennes, 205 p.
- Williamson O.E., 1994 : *Les institutions de l'économie*, InterEditions, Paris, 404 p.

Publications de l'auteur

- Duteurtre G., 1993 : "L'approvisionnement de la ville d' Addis-Abeba en produits laitiers", Rapport de DEA, Etude GRET/CIRAD-EMVT/CIPEA/ENSA.M, Montpellier, 94 p.
- Duteurtre G., 1997 : "Le Beurre, une tradition éthiopienne", Film vidéo, CIRAD-EMVT, Montpellier, 23 minutes.
- Duteurtre G., 1997 : "Butter, an Ethiopian Tradition", Video film, CIRAD-EMVT, Montpellier, 23 minutes.
- Duteurtre G., 1997 : "Le marché des produits laitiers à Addis-Abeba : tradition laitière et modernisation", *La lettre d'Ethiopie*, n°24, juin 1997, Addis-Abeba, p. 2-5
- Bonnet P. et Duteurtre G., 1998 : "Diagnostic de la filière laitière bovine d'approvisionnement de la ville d'Addis-Abeba (Ethiopie) - Bilan sur les composantes périurbaine et urbaine", Communication à l'atelier CIRAD/CORAF sur l'agriculture périurbaine, Montpellier (20-24 avril 1998), 25 p.
- Meyer C. et Duteurtre G., 1998 : "Equivalents lait et rendements en produits laitiers : modes de calculs et utilisation", *Revue d'élevage et de médecine vétérinaire tropicale*, Article accepté.

Annexes

Annexe 1 : Contribution des différents systèmes de production et sous-filières à l'approvisionnement d'Addis-Abeba.....	333
Annexe 2 : Matrice de comptabilité de la filière	336
Annexe 3 : Détail de la comptabilité des commerçants de produits traditionnels.....	339
Annexe 4 : Revenus des différents itinéraires techniques.....	342
Annexe 5 : Méthodes d'analyses physico-chimiques des beurres	344
Annexe 6 : Données sur les entrepôts de beurre du Mercato	347

Annexe 1 : Contribution des différents systèmes de production et sous-filières à l'approvisionnement d'Addis-Abeba

Comme mentionné dans le chapitre 4, la compilation des quantités de produits laitiers nécessite de choisir une unité homogène pour les comparer entre elles. Les lignes qui suivent exposent les méthodes et les résultats utilisables pour ramener les quantités de produits laitiers à des *quantités de lait équivalentes*. On peut aborder le problème (i) sous l'angle du lait d'origine produit, (ii) sous l'angle de la matière sèche consommée. Ces méthodes sont complémentaires de celle utilisée dans le chapitre 4 (calcul des parts *en valeur*).

Vu du côté du producteur, l'approvisionnement de la ville d'Addis-Abeba consiste à produire du lait qui est commercialisé sous la forme de lait cru ou de produits transformés. Lorsque les produits sont confectionnés par le producteur lui-même, il s'agit de calculer combien de litres de lait ont été nécessaires pour fabriquer 1 kg de produit. En milieu traditionnel éthiopien, il faut environ 22 litres de lait pour fabriquer 1 kg de beurre (O'Mahony et Ephraïm Bekele, 1985). Le babeurre est alors autoconsommé par la famille ou bien transformé en *ayeb*. L'*ayeb* est lui-même autoconsommé ou bien commercialisé. Ainsi, on calculera combien de litres de lait ont été nécessaires pour la fabrication des quantités de beurre fermier (et d'*ayeb*) commercialisées sur le marché d'Addis-Abeba. On peut alors élaborer le Tableau 61 suivant qui détaille la contribution de chaque système de production dans la production de lait commercialisé sous forme de lait cru ou sous forme de produits transformés.

Les quantités de beurre ont été multipliées par 22 pour obtenir les quantités de lait cru d'origine. Les quantités de lait à l'origine de l'*ayeb* sont incluses dans les quantités de lait à l'origine de la fabrication du beurre, puisque l'*ayeb* est un sous-produit du barattage. Les quantités d'*ayeb* commercialisées sont d'ailleurs inférieures aux quantités potentiellement issues de la fabrication du beurre commercialisé. Dans le cas des importations, les produits sont fabriqués dans des laiteries industrielles dans lesquelles l'ensemble de la matière sèche du lait est transformé. Il n'y a pas d'autoconsommation à la ferme. On a donc converti les quantités de produits importés en équivalent lait selon la matière sèche.

Tableau 61 : Contribution des différents systèmes de production à l'approvisionnement du marché d'Addis Abeba (en t de lait cru produit)

en 1000 t de lait cru produit	Importa- tions	Fermes d'état	Product. urbains et périurb.	Product. ruraux	TOTAL (1000 t de lait)	TOTAL (%)
Lait cru vendu aux consommateurs et revendeurs	-	-	22,76	-	22,76	13,0
Lait cru vendu à la laiterie Shola	-	1,57	3,17	-	4,74	2,7
Lait cru vendu aux ateliers privés urbains	-	-	2,5	-	2,50	1,5
Lait cru vendu aux ateliers privés ruraux	-	-	-	0,2	0,20	0,1
<i>Total lait cru commercialisé</i>	-	1,57	28,43	0,2	30,20	17,3
Lait transformé en beurre de cuis. vendu par les producteurs	-	-	-	132	132,00	75,8
Lait transformé en beurre cosmét. vendu par les producteurs	-	-	1,25	7	8,25	4,7
Lait transformé en <i>ayeb</i> vendu par les producteurs	-	-	(0)	(0)	(0)	(0)
Equivalent lait liquide des produits importés	3,8	-	-	-	3,80	2,2
<i>Total lait commercialisé sous forme de produits</i>	3,8	0	1,25	139,0	144,05	82,7
TOTAL production de lait pour le marché d'Addis	3,8	1,57	29,68	139,2	174,25	100
TOTAL production de lait (en % du total)	2,1	0,9	17,0	80,0	100	

Source : compilations à partir des enquêtes, et de Duteurtre (1993), Staal (1995), et Gravier (1997)

Vu sous l'angle du consommateur, les quantités de produits laitiers peuvent être ramenées à leur apport en matières sèches. On utilisera dans ce cas les coefficients de conversion des produits laitiers en lait liquide selon la matière sèche. Nous ne détaillerons pas les parts de protéines ou de matières grasses laitières apportées par chacun des produits, même si cette question est intéressante d'un point de vue diététique. Le Tableau 62 suivant donne les parts de marché des différents systèmes de production et des différents produits (sous-filières) du point de vue de la matière sèche. Les quantités en équivalent lait (EL) sont calculées en multipliant les quantités de produits commercialisées par les coefficients de conversion correspondants : 6,6 pour le beurre et 2,0 pour l'*ayeb*.

Tableau 62 : Parts de marché des différents systèmes de production et des différentes sous-filières sur le marché d'Addis (en matière sèche)

en 1000 t équivalent lait	Importa- tions	Fermes d'état	Producteurs urbains et périurbains	Producteurs ruraux	TOTAL (1000 t EL)	TOTAL (en %)
Sous-filières :						
Lait liquide (cru et pasteurisé)	-	0,83	26,29	-	27,12	35,1
Produits de type européen	3,8	0,71	2,24	-	6,75	8,8
Beurre cuisine	-	-	-	39,6	39,60	51,3
Beurre cosmétique	-	-	0,33	1,78	2,11	2,7
<i>Ayeb</i>	-	-	0,05	1,55	1,60	2,2
TOTAL parts de marché (en 1000 t EL)	3,80	1,54	28,91	42,93	77,18	100
TOTAL parts de marché (en %)	4,9	2,0	37,5	55,6	100	

Source : compilations à partir d'enquêtes et de Duteurtre (1993), Staal (1995) et Gravier (1997)

Les parts de marché en matière sèche diffèrent des contributions en terme de lait cru produit en raison des quantités de *sous-produits qui ne sont pas commercialisés*. Ces sous-produits auto-consommés sont inclus dans les productions mais ne sont pas comptés dans les parts de marché. Il s'agit du petit-lait, du babeurre et de l'*ayeb* non commercialisé. L'importance des sous-produits auto-consommés est caractéristique des secteurs laitiers proto-industriels que l'on trouve en Afrique subsaharienne. Dans ces économies, l'utilisation des équivalents-lait calculés suivant la matière sèche n'est pas recommandée.

Itinéraires techniques	IT0	IT0	IT0	IT0	IT1	IT2a	IT2b	IT3	IT4	IT5	IT6	IT7	IT8
Itinéraires techniques	Lait cru	Lait cru	Lait cru	Lait cru	B. de cuis.	Cuis. et ay.	Cos. et ay.	L.écr.+be.	Be.+ayeb	Fromages	L.écr.+crè.	Crè.+ayeb	Yaourts
Débouchés	DDE	Institut.	Ateliers	Ménages									
Producteurs ruraux (vente sur les marchés ruraux)													
Coûts de production (B/l de lait)			-0,58		-0,58	-0,58	-0,58						
Coûts de transformation (B/l de lait)			-0,00		-0,04	-0,04	-0,04						
Coûts de commercialisation (B/l de lait)			-0,00		-0,03	-0,03	-0,03						
<i>Coûts totaux (B/l de lait)</i>			-0,58		-0,65	-0,65	-0,65						
<i>Rendement commercial (% MS vendue)</i>			100%		30%	50%	50%						
Revenus (B/litre de lait)			1,10		0,95	1,33	1,46						
Excédent brut (B/litre de lait)			0,52		0,30	0,68	0,81						
Revenus (birr/kg EL)			1,1		3,21	2,64	2,90						
Sous-filière traditionnelle (vente sur le marché d'Addis-Abeba)													
Coûts de production (B/l de lait)					-0,58	-0,58	-0,58						
Coûts de transformation (B/l de lait)					-0,04	-0,04	-0,04						
Coûts de commercialisation (B/l de lait)					-0,22	-0,65	-1,46						
<i>Coûts totaux (B/l de lait)</i>					-0,84	-1,27	-2,08						
<i>Rendement commercial (% MS vendue)</i>					30%	50%	50%						
Revenus (B/litre de lait)					1,12	1,93	2,88						
Excédent brut de production (B/litre de lait)					0,28	0,66	0,80						
Revenus (birr/kg EL)					3,78	3,83	5,71						
Producteurs périurbains													
Coûts de production	-0,96		-0,96		-0,96	-0,96	-0,96						
Coûts de transformation	-0,00		-0,00		-0,04	-0,04	-0,04						
Coûts de commercialisation	-0,00		-0,00		-0,03	-0,03	-0,03						
<i>Coûts totaux</i>	-0,96		-0,96		-1,03	-1,03	-1,03						
<i>Rendement commercial (% MS vendue)</i>	100%		100%		30%	50%	50%						
Revenus (B/litre de lait transformé)	1,00		1,10		0,95	1,33	1,46						
Excédent brut (B/litre de lait)	0,04		0,14		-0,08	0,30	0,43						
Revenus (birr/kg EL)	1,00		1,1		3,21	2,64	2,90						
Petits producteurs urbains													
Coûts de production (B/l de lait)	-1,07	-1,07	-1,07	-1,07	-1,07	-1,07	-1,07						
Coûts de transformation (B/l de lait)	-0,00	-0,00	-0,00	-0,00	-0,23	-0,23	-0,23						
Coûts de commercialisation (B/l de lait)	-0,00	-0,00	-0,00	-0,00	-0,00	-0,43	-1,43						
<i>Coûts totaux (B/l de lait)</i>	-1,07	-1,07	-1,07	-1,07	-1,30	-1,73	-2,73						
<i>Rendement commercial (% MS vendue)</i>	100%	100%	100%	100%	30%	50%	50%						

La définition de chacun des itinéraires techniques (IT) est donnée dans le chapitre 3, paragraphe 2

Itinéraires techniques	IT0	IT0	IT0	IT0	IT1	IT2a	IT2b	IT3	IT4	IT5	IT6	IT7	IT8
Débouchés	DDE	Institut	Ateliers	Ménages	B. de cuis	Cuis. et ay	Cos. et ay	L'écr.+be	Be +ayeb	Fromages	L'écr.+crè.	Crè.+ayeb	Yaourts
Revenus (B/litre de lait)	1,00	1,43	1,50	1,64	1,12	1,93	2,88						
Excédent brut (B/litre de lait)	-0,07	0,36	0,43	0,57	-0,18	0,20	0,15						
Revenus (birr/kg EL)	1,00	1,43	1,5	1,64	3,82	3,85	5,71						
Grandes exploitations urbaines													
Coûts de production (B/l de lait)	-0,61	-0,61	-0,61	-0,61									
Coûts de transformation (B/l de lait)	-0,00	-0,00	-0,00	-0,00									
Coûts de commercialisation (B/l de lait)	-0,00	-0,00	-0,00	-0,00									
<i>Coûts totaux (B/l de lait)</i>	<i>-0,61</i>	<i>-0,61</i>	<i>-0,61</i>	<i>-0,61</i>									
<i>Rendement commercial (% MS vendue)</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>									
Revenus (B/litre de lait)	1,00	1,43	1,50	1,64									
Excédent brut (B/litre de lait)	0,39	0,82	0,89	1,03									
Revenus (birr/kg EL)	1,00	1,43	1,5	1,64									
Fermes d'état													
Coûts de production (B/l de lait)	-3,00												
Coûts de transformation (B/l de lait)	-0,00												
Coûts de commercialisation (B/l de lait)	-0,00												
<i>Coûts totaux (B/l de lait)</i>	<i>-3,00</i>												
<i>Rendement commercial (% MS vendue)</i>	<i>100%</i>												
Revenus (B/litre de lait)	1,00												
Excédent brut (B/litre de lait)	-2,00												
Revenus (birr/kg EL)	1,00												
Ateliers artisanaux ruraux													
Coûts de production (B/l de lait)						-1,10		-1,10					
Coûts de transformation (B/l de lait)						-0,22		-0,22					
Coûts de commercialisation (B/l de lait)						-0,05		-0,05					
<i>Coûts totaux (B/l de lait)</i>						<i>-1,37</i>		<i>-1,37</i>					
<i>Rendement commercial (% MS vendue)</i>						<i>50%</i>		<i>98%</i>					
Revenus (B/litre de lait)						1,94		1,92					
Excédent brut (B/litre de lait)						0,57		0,55					
Revenus (birr/kg EL)						3,85		1,92					
Ateliers artisanaux urbains (producteurs de lait)													
Coûts de production (B/l de lait)	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00		-1,00	-1,00	-1,00					
Coûts de transformation (B/l de lait)	-0,00	-0,00	-0,00	-0,00		-0,22	-0,22	-0,22					

La définition de chacun des itinéraires techniques (IT) est donnée dans le chapitre 3, paragraphe 2

Itinéraires techniques	IT0	IT0	IT0	IT0	IT1	IT2a	IT2b	IT3	IT4	IT5	IT6	IT7	IT8
Débouchés	DDE	Institut.	Ateliers	Ménages	B. de cuis.	Cuis. et ay.	Cos. et ay.	L.écr.+be.	Be.+ayeb	Fromages	L.écr.+crè.	Crè.+ayeb	Yaourts
Coûts de commercialisation (B/l de lait)	-0,00	-0,00	-0,00	-0,00		-0,00	-1,00	-0,00					
<i>Coûts totaux (B/l de lait)</i>	<i>-1,00</i>	<i>-1,00</i>	<i>-1,00</i>	<i>-1,00</i>		<i>-1,22</i>	<i>-2,22</i>	<i>-1,22</i>					
<i>Rendement commercial (% MS vendue)</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>		<i>50%</i>	<i>50%</i>	<i>98%</i>					
Revenus (B/litre de lait)	1,00	1,43	1,50	1,64		1,94	2,88	1,92					
Excédent brut (B/litre de lait)	0,00	0,43	0,50	0,64		0,72	0,66	0,70					
Revenus (birr/kg EL)	1,00	1,43	1,50	1,64		3,85	5,71	1,97					
Ateliers artisanaux urbains (acheteurs de lait)													
Coûts de production (B/l de lait)				-1,50		-1,50	-1,50	-1,50					
Coûts de transformation (B/l de lait)				-0,00		-0,22	-0,22	-0,22					
Coûts de commercialisation (B/l de lait)				-0,00		-0,00	-1,00	-0,00					
<i>Coûts totaux (B/l de lait)</i>				<i>-1,50</i>		<i>-1,72</i>	<i>-2,72</i>	<i>-1,72</i>					
<i>Rendement commercial (% MS vendue)</i>				<i>100%</i>		<i>50%</i>	<i>50%</i>	<i>98%</i>					
Revenus (B/litre de lait)				1,64		1,94	2,88	1,92					
Excédent brut (B/litre de lait)				0,14		0,22	0,16	0,20					
Revenus (birr/kg EL)				1,64		3,85	5,71	1,97					
Ateliers modernes privés urbains													
Coûts de production (B/l de lait)				-1,50		-1,50	-1,50	-1,50	-1,50	-1,50	-1,50	-1,50	-1,50
Coûts de transformation (B/l de lait)				-0,00		-0,36	-0,36	-0,36	-0,36	-0,36	-0,36	-0,36	-0,36
Coûts de commercialisation (B/l de lait)				-0,00		-0,00	-1,00	-0,00	-0,00	-0,00	-0,00	-0,00	-0,00
<i>Coûts totaux (B/l de lait)</i>				<i>-1,50</i>		<i>-1,86</i>	<i>-2,86</i>	<i>-1,86</i>	<i>-1,86</i>	<i>-1,86</i>	<i>-1,86</i>	<i>-1,86</i>	<i>-1,86</i>
<i>Rendement commercial (% MS vendue)</i>				<i>100%</i>		<i>50%</i>	<i>50%</i>	<i>98%</i>	<i>50%</i>	<i>48%</i>	<i>97%</i>	<i>54%</i>	<i>100%</i>
Revenus (B/litre de lait)				1,64		1,94	2,88	2,20	2,68	3,02	3,12	3,18	5,80
Excédent brut (B/litre de lait)				0,14		0,08	0,02	0,34	0,82	1,16	1,26	1,32	3,94
Revenus (birr/kg EL)				1,64		3,85	5,71	2,25	4,11	6,29	3,22	5,93	5,80
Laiterie Shola (1)													
Coûts de production (B/l de lait)						-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00
Coûts de transformation (B/l de lait)						-1,63	-1,63	-1,63	-1,63	-1,63	-1,63	-1,63	-1,63
Coûts de commercialisation (B/l de lait)						-0,00	-1,00	-0,00	-0,00	-0,00	-0,00	-0,00	-0,00
<i>Coûts totaux (B/l de lait)</i>						<i>-2,63</i>	<i>-3,63</i>	<i>-2,63</i>	<i>-2,63</i>	<i>-2,63</i>	<i>-2,63</i>	<i>-2,63</i>	<i>-2,63</i>
<i>Rendement commercial (% MS vendue)</i>						<i>50%</i>	<i>50%</i>	<i>98%</i>	<i>50%</i>	<i>48%</i>	<i>97%</i>	<i>54%</i>	<i>100%</i>
Revenus (B/litre de lait) (1)						1,94	2,88	1,93	2,07	3,02	3,12	3,18	2,50
Excédent brut (B/litre de lait)						-0,69	-0,75	-0,70	-0,56	0,39	0,49	0,55	-0,13
Revenus (birr/kg EL)						3,85	5,71	1,98	4,11	6,29	3,22	5,93	2,50

(1) : Revenus calculés pour les prix DDE 1997 : le beurre de table était vendu 28,00 F/kg et le yaourt 2,00 B/kg

La définition de chacun des itinéraires techniques (IT) est donnée dans le chapitre 3, paragraphe 2

Annexe 3 : Détail de la comptabilité des commerçants de produits traditionnels

Tableau 13 : Détail de la comptabilité des commerçants de produits traditionnels enquêtés

Nom du commerçant	Fonction commerciale	Coûts de transport (B/kg)	Coûts structure commerciale (B/kg)	Taxes (Birr/kg)	Total Coûts (B/kg)	Marge Brute (B/kg)	E
Dejene	Collecteur rural Wellega	0,6	0,1	0	0,7	1,5	
Ejeta (min)	Collecteur Gindeberet	1	0	0,15	1,15	1	
Ejeta (max)	"	0,6	0	0,15	0,75	2,9	
Hussein (min)	Collecteur Sheno	0,2	0,05	0,05	0,3	0,5	
Hussein (max)	"	0,2	0,05	0,05	0,3	3	
Kefyalo (min)	Collecteur Gojam	1	0	0	1	1,5	
Kefyalo (max)	"	0,8	0	0	0,8	4	
Kidir (min)	Vendeur 1/2 gros	0	0,03	0,5	0,53	0,5	
Kidir (max)	"	0	0,03	0,17	0,2	1,5	
Tafara (min)	Détaillante - transporteur	0,2	0,25	0	0,45	2	
Tafara (max)	"	0,2	0,25	0	0,45	3	
Tamrat (min)	Vendeur 1/2 gros	0	0,1	0,3	0,4	2	
Tamrat (max)	"	0	0,05	0,15	0,2	3	
Iggy	Détaillante beurre cosmét. ayeb	3	0	0	3	22	
		0	0	0	0	3	
Hayat	Détaillante beurre cosmét. ayeb	2,6	0	0	2,6	22	
		0	0	0	0	3	

* : opération répétée une seule fois par an (avant Pâques)

Les min et max représentent les comptabilités obtenues suivant les quantités vendues et les marges obtenues. Si les quantités vendues sont liées aux saisons de production, les marges commerciales en sont en revanche indépendantes.

Tableau 64 : Marges brutes (MB), coûts, excédents bruts (EB)
commerciaux et quantités commercialisées dans la sous-région beurre
cuisine

en B/kg de beurre	Collecte longue distance ⁽¹⁾ <i>beurre ½ rance</i>	Collecte moy. distance ⁽²⁾ <i>beurre frais</i>	Commerce de détail (<i>bārānda</i>) <i>tous beurres</i>	Commerce de gros (<i>bārānda</i>) <i>tous beurres</i>	Commerce de détail (marchés) <i>tous beurres</i>
MB moyenne	3,10	2,01	2,25	0,52	1,63
<i>extrêmes</i>	<i>0,5 à 4</i>	<i>0,5 à 3</i>			
Transport	-1	-0,2	0	0	0
Structure comm.	-0,05	-0,1	-0,08	-0,08	-0,25
Taxes	-0,08	0	-0,25	-0,25	0
Total coûts	-1,13	-0,3	-0,33	-0,32	-0,25
EB moyen	2,05	1,71	1,92	0,20	1,38
<i>extrêmes</i>	<i>-0,89 à 2,87</i>	<i>0,2 à 2,7</i>			
Quantités <i>moyennes (kg de beurre/mois)</i>	<i>500</i>	<i>500</i>	<i>400</i>	<i>270</i>	<i>200</i>

⁽¹⁾ Welega, Gojam : les MB (et EB) sont probablement sous-évalués par rapport à des marchés plus éloignés que Jeldu, où le beurre est moins cher à la collecte.

⁽²⁾ Sendafa, Sheno

Sources : enquêtes

Tableau 65 : Marges commerciales (MB), coûts et excédents bruts
commerciaux et quantités commercialisées par les détaillantes de beurre
cosmétique et d'*ayeb*

en B/kg de produit	beurre cosmétique	<i>ayeb</i>
MB moyenne	22	3,42
Transport	-3,0	0
Structure comm.	0	0
Taxes	0	0
Total coûts	-3,0	0
EB moyen	19	3,42
Quantités (kg/mois)	10	20

Sources : enquêtes

Annexe 4 : Revenus des différents itinéraires techniques

Tableau 66 : Revenu total sur le marché de Lheno d'1 kg de lait cru ou transformé selon les itinéraires techniques (I) traditionnels

Itinéraire technique	IT 0	IT 1	IT 2a	IT 2b
Produit principal	Lait cru (Ateliers)	Beurre de cuisine	Beurre de cuisine	Beurre cosmétique
Rendement (kg / 100 kg de lait)	100	4,5	4,5	4,5
Prix de vente (B/kg produit)	1,10	21,00	21,00	24,00
Revenu produit principal (B/kg de lait)	1,10	0,95	0,95	1,08
Sous-produit	-	-	Ayeb	Ayeb
Rendement (kg / 100 kg de lait)	-	-	12,5	12,5
Prix de vente (B/kg)	-	-	3,08	3,08
Revenu sous-produit (B/kg de lait)	0	0	0,38	0,38
Revenu total (B/ litre de lait)	1,10	0,95	1,33	1,46

Source : enquêtes

Tableau 67 : Revenu total sur le marché d'Addis Abeba d'1 kg de lait cru ou transformé selon les itinéraires techniques (II) traditionnels

Itinéraire technique	IT 0a	IT 0b	IT 0c	IT 0d	IT 1	IT 2a	IT 2b
Produit principal	Lait cru (DDE)	Lait cru (institut. restaur.)	Lait cru (Ateliers)	Lait cru (ménag.)	Beurre de cuisine	Beurre de cuisine	Beurre cosmétique
Rendement (kg / 100 kg de lait)	100	100	100	100	4,5	4,5	4,5
Prix de vente (B/kg)	1,00	1,43	1,50	1,64	25,27	25,27	46,10
Revenu prod. princ. (B/kg de lait)	1,00	1,43	1,50	1,64	1,13	1,13	2,07
Sous-produit	-	-	-	-	-	Ayeb	Ayeb
Rendement (kg / 100 kg de lait)	-	-	-	-	-	12,5	12,5
Prix de vente (B/kg)	-	-	-	-	-	6,50	6,50
Revenu sous-prod. (B/kg de lait)	0	0	0	0	0	0,81	0,81
Revenu total (B/litre de lait)	1,00	1,43	1,50	1,64	1,13	1,94	2,88

Source : enquêtes

Tableau 68 : Revenu total sur le marché d'Addis Abeba d'1 kg de lait transformé selon 1 itinéraire technique (II) propre aux ateliers artisanaux

Itinéraire technique	IT 3
Produit principal	Lait ½ écrémé
Rendement (kg / 100 kg de lait)	96
Prix de vente (B/kg)	1,43
<i>Revenu prod. princ. (B/kg de lait)</i>	<i>1,37</i>
Sous-produit	Beurre de cuisine
Rendement (kg / 100 kg de lait)	2
Prix de vente (B/kg)	27,37
<i>Revenu sous-prod. (B/kg de lait)</i>	<i>0,55</i>
Revenu total (B/ kg de lait)	1,92

Source : enquêtes

Tableau 69 : Revenu total sur le marché d'Addis Abeba d'1 kg de lait transformé selon des itinéraires techniques propres aux ateliers modernes

Itinéraire technique	IT 3	IT 4	IT 5	IT 6	IT 7	IT 8
Produit principal	Lait ½ écrémé	Beurre pasteurisé	Fromages italiens	Lait pasteurisé ½ écrémé	Crème	Yaourt
Rendement (kg / 100 kg de lait)	96	4,5	10	93,4	10	100
Prix de vente (B/kg)	1,43	41,62	30,20	1,90	23,70	5,80
<i>Revenu prod. pr. (B/kg de lait)</i>	<i>1,37</i>	<i>1,87</i>	<i>3,02</i>	<i>1,77</i>	<i>2,37</i>	<i>5,80</i>
Sous-produit	Beurre pasteurisé	Ayeb	-	Crème	Ayeb	-
Rendement (kg / 100 kg de lait)	2	12,5	-	5,7	12,5	-
Prix de vente (B/kg)	41,62	6,50	-	23,70	6,50	-
<i>Revenu sous-prod. (B/kg de lait)</i>	<i>0,83</i>	<i>0,81</i>	<i>0</i>	<i>1,35</i>	<i>0,81</i>	<i>0</i>
Revenu total (B/ kg de lait)	2,20	2,68	3,02	3,12	3,18	5,80

Sources : enquêtes

Annexe 5 : Méthodes d'analyses physico-chimiques des beurres

Les lignes suivantes détaillent les méthodes de base qui ont servi à l'analyse des caractéristiques physico-chimiques abordées dans le chapitre 5 : taux d'humidité (*moisture*), taux de matière grasse (*fat*), pH du sérum (*pH of the serum*), et indice de peroxyde (*peroxyde value*). En raison des risques d'imprécision liés à la traduction des termes techniques, les méthodologies sont exposées en anglais qui était la langue de travail.

• Kenya Standard / Methods for the chemical analysis of butter

Source : Kenya Bureau of Standards (KbS), 1978 : "Methods for the chemical analysis of butter", Nairobi, Kenya.

1. Scope

This Kenya Standard gives the methods for the determination of moisture, curd and salt, salt, curd, fat, volatile acids in butter fat (Reichert, Polenske and Kirschner values), iodine value of butter fat, iron, copper and the pH of butter serum. The standard also covers the preparation of samples for the analysis of butter and butter fat.

2. Preparation of sample

Exposure to light and air of the butter sample or the butter fat obtained from it shall be as short as possible and the analysis shall be carried out without delay.

2.1. *Sample for the Analysis of Butter* - Warm the sample, in an air-tight container with the lid screwed down tightly, in an oven or water bath at 32°C to 37°C until by frequent vigorous shaking a homogeneous fluid emulsion, free from unsoftened pieces, is obtained at the lowest possible temperature.

2.2. *Sample for the Analysis of Butter Fat* - Heat a portion of the emulsified butter in a beaker to a temperature of 50°C to 60°C until the fat separates from the water and curd. Filter the fat layer through a dried paper into a dry vessel at a temperature above the solidifying point of the fat. If necessary, re-filter the filtrate under the same conditions until it is clear and free from water. Liquefy the fat completely and mix before taking samples for analysis.

3. Determination of moisture

3.1. Apparatus

Dishes - Flat bottomed, metal dishes (nickel, aluminium or stainless steel is suitable), of diameter about 75 mm and depth about 25 mm are used. Where a determination of curd and salt is subsequently to be made on the same portion of the sample, the dish shall be furnished with a lip.

A short glass rod shall be provided, preferably having one end flattened in the form of a disk, and of such a length as to prevent it from falling into the melted butter when the flattened end rests on the bottom of the dish.

Drying Oven - A suitable electrically heated drying oven.

3.2. *Procedure* - Place the dish containing the glass rod in the oven at 100°C for at least 1 hour. Allow to cool to about room temperature in a desiccator charged with an efficient desiccant such as silica gel (a period of about 30 minutes will probably be required) and weigh. Place in the dish 3 g to 4 g of the sample prepared in accordance with 2.1. and weigh rapidly and accurately. Place the dish on a steam bath for at least 20 minutes, stirring at frequent intervals until no water can be seen at the bottom of the dish. Wipe the bottom of the dish and transfer it to the oven, and heat for 1 h 30 min at 100°C.

Allow to cool as before and weigh. Return the dish to the oven and heat for 1 hour and repeat as necessary until the loss of weight between successive weighings does not exceed 0.0005 g. The percentage loss of weight shall be reported as the moisture content.

4. Determination of fat

The percentage of fat in the sample is most conveniently obtained by subtracting the sum of the percentage of moisture and curd and salt from 100.

5. Determination of the pH of the butter serum

5.1. *Separation of the Serum* - Melt about 100 g of butter at a temperature not exceeding 50°C, mix, transfer to a separating funnel and allow the serum to separate by gravity, maintaining the fat in the liquid condition. Run off the serum into a suitable electrode cell and mix thoroughly.

5.2. *Procedure* - Determine the pH of the serum potentiometrically with a glass electrode, using a saturated calomel or other suitable reference standard half-cell.

• Peroxide Value - Official Final Action

American Oil Chemists' Society Method

Source : AOAC, 1980 : "AOAC Methods", pp. 440-441.

28.022 Reagents

(a) *Acetic acid-chloroform soln.* - Mix 3 vols HOAc with 2 vols CHCl₃, USP.

(b) *Potassium iodide soln, saturated.* - Dissolve excess KI in freshly boiled H₂O. Excess solid must remain. Store in dark. test daily by adding 0.5 mL to 30 mL HOAc-CHCl₃, (a); then add 2 drops 1% starch soln, 2.144(b). If soln turns blue, requiring >1 drop 0.1N Na₂S₂O₃ to discharge color, prep. fresh soln.

(c) *Sodium thiosulfate std solns.* - 0.1 and 0.01N. Prep. and stdize as in 50.037-50.038. For 0.01N, dil. 0.1N with freshly boiled and cooled H₂O.

28.023 Determination

(a) *Fats and oils.* - Weigh 5.00±0.05 g sample into 250 mL g-s erlenmeyer. Add 30 mL HOAc-CHCl₃, (a), and swirl to dissolve. Add 0.5 mL satd KI soln, (b), from Mohr pipet, let stand with occasional shaking 1 min, and add 30 mL H₂O. Slowly titr. with 0.1N Na₂S₂O₃ with vigorous shaking until yellow is almost gone. Add ca 0.5 mL 1% starch soln, 2.144(b), and continue titrn, shaking

vigorously to release all I from CHCl_3 layer, until blue just disappears. If <0.5 mL $0.1N$ $\text{Na}_2\text{S}_2\text{O}_3$ is used, repeat detn with $0.01N$ $\text{Na}_2\text{S}_2\text{O}_3$.

Conduct blank detn daily (must be ≤ 0.1 mL $0.1N$ $\text{Na}_2\text{S}_2\text{O}_3$). Subtract from sample titrn.

Peroxide value (milliequiv. peroxide/kg sample) = $S \times N \times 1000/\text{g sample}$, where S = mL $\text{Na}_2\text{S}_2\text{O}_3$ (blank corrected) and N = normality $\text{Na}_2\text{S}_2\text{O}_3$ soln.

(b) *Margarine*. - Melt sample by heating with const stirring on hot plate at low heat, or heat in air oven at $60-70^\circ$. (Avoid excessive heat and long exposure $>40^\circ$.) When completely melted, hold in warm place until aq. portion and most of solids have settled. Decant oil into clean beaker and filter thru Whatman No. 4 equiv. paper. Do not reheat unless necessary to obtain clear filtrate. Proceed as in (a).

Pour des détails complémentaires sur l'analyse de l'indice de peroxyde, on pourra se référer à:

IDF, 1991 : "Anhydrous Milkfat - Determination of Peroxide Value", International IDF Standard 74A:1991, International Dairy Federation, Brussels, 2 p.)

Annexe 6 : Données sur les entrepôts de beurre du Mercato

Le Tableau 70 suivant expose les caractéristiques principales des 13 entrepôts de beurre (*qebé bārānda*) du Mercato.

Tableau 70 : Les *bārānda* du Mercato

	Nombre de comptoirs	Quantités moyennes comm. par bārānda (t/mois)	Quantités moyennes par comptoir (sacs*/mois)	Part des ventes en gros (% total)
Sheno 1 bārānda	10	68,6	114,2	?
Saïd Kalus bārānda	5	27,8	92,7	15
Sheno 3 bārānda	7	35,1	83,5	45
Chelya bārānda	32	107,1	55,7	44
Sheno 2 bārānda	25	82,2	54,8	10
Shāgut bārānda	22	63,2	47,9	30
Tāfāra goshu bārānda	13	35,4	45,3	46
Metekel bārānda	7	17,4	41,3	43
Welega bārānda	16	39,8	41,4	59
Gojam 1 bārānda	5	?	?	?
Gojam 2 bārānda	5	?	?	?
W5 K6H1976**	7	12,4	29,4	80
W7K32H21**	5	1,5	5,0	100

* sacs de 60 kg

** Localisation administrative : arrondt, quartier, n° de maison (*bārānda* sans nom).

Table des matières

RESUME	1
SOMMAIRE	3
LISTE DES TABLEAUX	5
LISTE DES FIGURES	7
ACRONYMES	9
GLOSSAIRE	10
INTRODUCTION GENERALE	14

PREMIERE PARTIE : LA DIFFICILE PRISE EN COMPTE DES PARTICULARITES LOCALES DANS LES ANALYSES ECONOMIQUES..... 17

CHAPITRE I LE SOUS-SECTEUR LAITIER EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE : CONCEPTS ET ENJEUX	19
1. <i>La diversité des produits laitiers : traditions et techniques</i>	19
1.1. Les traditions laitières : des richesses culturelles variées	19
1.2. Les produits laitiers modernes : une formidable diversité	21
1.3. Entre tradition et modernité : la complexité des marchés laitiers	22
2. <i>De la proto-industrie laitière aux révolutions laitières</i>	24
2.1. Les leçons d'un détour par la Bretagne	24
2.2. La proto-industrie laitière : production fermière et capitalisme marchand	25
2.3. La révolution laitière : la modification des modes de transformation	26
2.4. Les blocages du développement laitier en Bretagne	26
2.5. La seconde révolution laitière : spécialisation et production de masse	27
2.6. Conclusion : compétitivité et développement laitier	28
3. <i>Les tensions sur le marché mondial et la gestion de l'offre</i>	29
3.1. La bataille du lait : les années soixante-dix / quatre-vingt	30
3.2. Les effets des surplus de lait et de beurre	30
3.3. Le retour à la stabilité	31
4. <i>La place de l'élevage laitier en Afrique subsaharienne</i>	33
4.1. Présentation de l'Afrique subsaharienne	33
4.2. Approche macro-économique de la production laitière	35
4.3. Le commerce des produits laitiers et le cloisonnement des marchés	36
4.4. La demande : vers une diversification des régimes alimentaires	38
4.5. Le grand nombre des systèmes d'élevage laitier	38
5. <i>Les filières laitières face aux politiques de développement</i>	40
5.1. La tradition marchande : gloire et déclin du beurre tchadien	40
5.2. Le rôle du commerce traditionnel dans le développement	42
5.3. L'urbanisation en Afrique subsaharienne et les contradictions politiques	43
5.4. Les modèles de développement centralisés	43
5.5. Les approches décentralisées du développement laitier	45
5.6. En dehors des modèles de développement : le dynamisme du secteur informel	46
5.7. Conclusion : l'enjeu de la compétitivité et des spécificités locales	49

CHAPITRE 2 LE POIDS DU PASSE : ETAT DES CONNAISSANCES SUR L'APPROVISIONNEMENT EN PRODUITS LAITIERS D'ADDIS-ABEBA.....	51
1. <i>Présentation de l'Ethiopie</i>	51
1.1. Les disparités géographiques de la Grande Ethiopie	51
1.2. L'Ethiopie, "après tant d'orages"	54
1.3. La "Nouvelle Politique Economique" : l'économie de marché, entre centralisme et régionalisation	56
1.4. Addis-Abeba et ses 2.5 millions de consommateurs	57
2. <i>La tradition laitière éthiopienne</i>	60
2.1. Une présence ancienne de l'élevage dans les systèmes de production.....	60
2.2. L'importance culturelle des produits laitiers : habitudes culinaires, symbolique et interdits religieux.....	61
2.3. L'importance économique des produits laitiers : le beurre, une marchandise.....	63
3. <i>La ceinture laitière et le modèle industriel</i>	66
3.1. Introduction : la ceinture laitière	66
3.2. La période impériale et le modèle laitier industriel	67
3.3. Les années 75-90 : le modèle industriel à l'épreuve de l'économie planifiée.....	68
3.4. Le retour progressif à l'économie de marché.....	70
3.5. L'émergence du modèle alternatif des "users groups"	70
3.6. Conclusion : quel avenir pour les unités dites "informelles" ?	71
4. <i>Les "fausses évidences" sur la compétitivité des producteurs laitiers en Ethiopie</i>	72
4.1. La question de la compétitivité.....	72
4.2. La focalisation sur le marché du lait frais.....	73
4.3. Le mythe de la croissance des importations	74
4.4. Le mythe de l'avantage comparatif.....	76
4.5. Conclusion : questions retenues	77
CHAPITRE 3 LES OUTILS D'EVALUATION DE LA COMPETITIVITE DES FILIERES AGRO-ALIMENTAIRES	81
1. <i>Les définitions de la concurrence et de la compétitivité</i>	82
1.1. La définition courante : la compétitivité stratégique	82
1.2. La définition néoclassique : la compétitivité standard.....	82
1.3. Le niveau d'analyse de la compétitivité : firmes, secteurs, nations	83
2. <i>Compétitivité et maîtrise des coûts : l'approche standard de la compétitivité</i>	84
2.1. Le modèle standard.....	84
2.2. L'approche spatiale des coûts.....	85
2.3. L'approche des coûts par la comptabilité	87
2.4. La théorie de l'avantage comparatif.....	88
2.5. Les limites de l'avantage comparatif.....	89
2.6. Compétitivité standard et long terme.....	90
2.7. Conclusion.....	90
3. <i>La mise en valeur de la compétitivité hors-prix : la concurrence imparfaite</i>	91
3.1. Les théories de la concurrence imparfaite	91
3.2. L'économie industrielle.....	93
4. <i>La vision stratégique de la compétitivité : l'avantage concurrentiel</i>	95
4.1. La compétitivité des firmes	95
4.2. La compétitivité des nations.....	97
4.3. Proposition d'une grille d'analyse de la compétitivité stratégique.....	98
4.4. Conclusion.....	100
5. <i>La compétitivité liée au produit : l'analyse de la demande</i>	100
5.1. Caractéristiques et classes de produits.....	101
5.2. Le concept de style alimentaire	101

5.3. L'analyse de la substituabilité des produits.....	102
5.4. Les différentes formes de la différenciation	103
5.5. L'incertitude sur le produit	104
5.6. L'approche en terme de qualité.....	104
5.7. Compétitivité et différenciation des produits	105
6. <i>Compétitivité et efficacité des organisations : l'économie des contrats.....</i>	<i>106</i>
6.1. Introduction : organisations, institutions, formes institutionnelles.....	106
6.2. La nouvelle économie institutionnelle : les organisations vues comme des contrats	107
6.3. Conclusion.....	110
7. <i>Compétitivité et gestion de l'incertitude : l'économie des conventions.....</i>	<i>111</i>
7.1. Les conventions comme réponse à l'incertitude.....	111
7.2. La naissance des conventions.....	113
7.3. La dynamique des conventions	114
7.4. Conclusion.....	115
8. <i>L'analyse de la compétitivité des systèmes : une synthèse en terme de filière</i>	<i>115</i>
8.1. Le recours aux économies de la grandeur : compétitivité et modèle d'entreprises	116
8.2. Le recours à la méso-économie : compétitivité et logiques de filières	118
8.3. Le rôle de l'Etat dans la compétitivité des filières : les apports de la régulation	120
8.4. Conclusion.....	122

DEUXIEME PARTIE : DE LA COMPETITIVITE PRIX A LA COMPETITIVITE HORS-PRIX SUR LE MARCHE D'ADDIS-ABEBA..... 125

CHAPITRE 4 LA COMPETITIVITE PRIX DES DIFFERENTS SYSTEMES DE PRODUCTION : ETUDE COMPTABLE DES SOUS- FILIERES	127
1. <i>La délimitation des sous-filières</i>	<i>128</i>
1.1. Méthodologie générale.....	128
1.2. Les produits laitiers consommés à Addis-Abeba.....	129
1.3. La hauteur et la profondeur de la filière : typologie des acteurs.....	131
1.4. La quantification des flux.....	134
1.5. L'approvisionnement en lait liquide et en produits de type européen.....	134
1.6. L'approvisionnement en produits traditionnels.....	137
1.7. L'organisation spatiale des flux : les cercles laitiers	141
1.8. Les parts de marché des producteurs et des sous-filières.....	144
1.9. La consommation moyenne par habitant.....	145
1.10. Conclusion : un manque de données historiques.....	146
2. <i>Méthodologie d'étude des comptes de la filière</i>	<i>146</i>
2.1. L'étude des prix du lait et des autres produits laitiers.....	147
2.2. L'étude des coûts dans la filière.....	150
2.3. L'étude des revenus et le problème des rendements	151
2.4. Le traitement des données	156
3. <i>Les coûts et les prix moyens sur l'année</i>	<i>156</i>
3.1. Les coûts de production du lait frais.....	156
3.2. Les prix au producteur du lait cru.....	159
3.3. Les prix au producteur des produits transformés.....	160
3.4. Les coûts de transformation.....	162
3.5. Les coûts de commercialisation.....	163
3.6. Les coûts de stockage	165

3.7. Les prix des produits au consommateur	166
4. <i>Les revenus et les profits moyens sur l'année</i>	169
4.1. La rentabilité des producteurs ruraux	170
4.2. La rentabilité du commerce des produits traditionnels	171
4.3. La rentabilité des producteurs périurbains	173
4.4. La rentabilité des producteurs urbains	174
4.5. La rentabilité des fermes d'Etat	175
4.6. La rentabilité des ateliers artisanaux	176
4.7. La rentabilité des ateliers modernes	178
4.8. Le "cas" de la laiterie Shola	179
4.9. La rentabilité du commerce des produits importés	180
5. <i>La complexité de la filière et la diversité des modes de rentabilité</i>	182
5.1. Les revenus complémentaires	182
5.2. Les revenus réels et les revenus monétaires : l'élasticité sociale des producteurs ruraux	183
5.3. A qui va l'argent du beurre ? Marges commerciales et marges des ateliers	184
5.4. L'importance de la technique et du savoir-faire	185
5.5. Rentabilité et dynamique des activités dans la filière	186
5.6. Les limites de l'approche comptable : une vision qui reste à court terme	189
6. <i>La mise en évidence de la concurrence hors-prix</i>	189
6.1. Compétitivité et rentabilité	189
6.2. Des marchés cloisonnés	190
CHAPITRE 5 L'IMPORTANCE DE LA DIFFERENCIATION DES PRODUITS DANS LA COMPETITIVITE HORS-PRIX	193
1. <i>Méthodologie d'étude de la différenciation des produits</i>	194
1.1. Précisions sur l'usage du terme de différenciation	194
1.2. L'enquête auprès des ménages	197
1.3. L'enquête auprès des institutions de restauration et des salons de coiffure : quelques données complémentaires	198
1.4. Le beurre, produit complexe et fragile	200
1.5. Les analyses en laboratoire : caractéristiques "objectives" des produits	203
1.6. L'analyse des données	205
2. <i>La consommation du "beurre sauce"</i>	205
2.1. Caractéristiques socio-démographiques des ménages	205
2.2. Les plats cuisinés : la place du beurre dans la tradition	208
2.3. L'influence du groupe ethnique sur la consommation de "beurre sauce"	211
2.4. L'influence de la religion sur la consommation de "beurre sauce"	212
2.5. L'influence du revenu sur la consommation de "beurre sauce"	214
2.6. L'évolution de la consommation	216
2.7. La différenciation des "beurres sauce"	217
3. <i>La consommation du "beurre de coiffure"</i>	220
3.1. Les noms du beurre cosmétique	220
3.2. L'utilisation par les ménages	221
3.3. L'utilisation par les salons de coiffure	222
3.4. La différenciation des beurres de coiffure	224
4. <i>Les autres classes de beurre</i>	227
4.1. Le "beurre médicinal"	227
4.2. Le "beurre à tartiner"	228
4.3. Le "beurre de pâtisserie"	230
4.4. Le "beurre matière première"	230
5. <i>La question de l'objectivité des caractéristiques des produits</i>	231

5.1. Les grandes tendances de la consommation	231
5.2. Types de beurres et classes de beurres.....	232
5.3. Produits et variantes : vers une nomenclature respectueuse des réputations	233
6. <i>L'analyse des caractéristiques objectives des beurres</i>	238
6.1. Les caractéristiques des différents types de beurre.....	238
6.2. Typologies par analyses factorielles des grands types de beurres	241
6.3. L'analyse des variantes de beurre de cuisine : catégories et provenances.....	243
6.4. La visualisation graphique des variantes de beurre de cuisine : l'AFCM	246
7. <i>Conclusion : la question de la perception du produit</i>	248
7.1. Caractéristiques standard et caractéristiques spécifiques.....	248
7.2. Usages traditionnels et usages nouveaux.....	249
7.3. L'adéquation produits - usages et l'importance de la qualité des produits	249

TROISIEME PARTIE LA DIVERSITE DES LOGIQUES DE COMPETITIVITE251

CHAPITRE 6 ORGANISATION DES FILIERES ET GESTION DE LA QUALITE DES PRODUITS.....	253
1. <i>Méthodologie d'étude des conventions de qualité</i>	254
1.1. Comprendre les logiques : la richesse des monographies.....	254
1.2. Les facteurs de choix des consommateurs.....	257
1.3. Les concepts utilisés.....	257
2. <i>Les repères de la fraîcheur des produits fermiers</i>	258
2.1. La fermentation naturelle de la matière première	258
2.2. Les ventes au carreau sur les marchés ruraux.....	259
2.3. Les emballages traditionnels : identité du produit et ancrage territorial.....	260
2.4. Des paysannes sur les marchés urbains	261
2.5. L'absence de réglementation sur la qualité.....	261
2.6. Les remises en cause de la convention fermière de proximité.....	262
2.7. Conclusion.....	263
3. <i>Les signes de la qualité fermière du beurre de cuisine</i>	264
3.1. La fermentation naturelle de la matière première	264
3.2. La centralisation des approvisionnements.....	264
3.3. La professionnalisation du commerce	266
3.4. La fidélisation des relations de clientèle.....	267
3.5. La vente en mottes au comptoir.....	268
3.6. L'absence de réglementation sur le beurre fermier	268
3.7. Les incertitudes sur les locaux de commerce.....	269
3.8. Les suspicions sur la convention fermière longue distance.....	272
3.9. Conclusion.....	274
4. <i>Les garanties d'un lait cru authentique</i>	274
4.1. L'absence de réglementation sur le lait cru.....	274
4.2. Les livraisons de voisinage.....	275
4.3. Les ventes contractualisées.....	275
4.4. Les pressions sur la production laitière intra-urbaine.....	276
4.5. Les remises en cause de la convention de voisinage	276
4.6. Conclusion.....	277
5. <i>Les signes de la modernité : la qualité standard</i>	278
5.1. La maîtrise des techniques industrielles	278
5.2. La collecte réfrigérée et les contrôles de qualité.....	279

5.3. Les normes internationales sur les produits.....	279
5.4. Les marques et leur réputation.....	280
5.5. L'étiquetage et le marquage des produits.....	281
5.6. La remise en cause de la convention industrielle.....	282
5.7. Conclusion.....	283
6. <i>Les entrepreneurs à la recherche de nouvelles conventions</i>	283
6.1. Les ateliers urbains : crémeries et petites industries.....	283
6.2. Les ateliers ruraux : fabriques privées et coopératives.....	285
6.3. Conclusion : industrialisation urbaine et mutation des bassins ruraux.....	286
7. <i>Conclusion : l'importance de l'organisation des acteurs</i>	287
7.1. Qualité spécifique et ressources spécifiques.....	288
7.2. Le rôle des institutions spécifiques.....	289
7.3. Procédures de contrôle et dynamiques institutionnelles.....	290
7.4. Sous-systèmes laitiers et logiques de compétitivité.....	291
CHAPITRE 7 LES LOGIQUES DE COMPETITIVITE ET LES PERSPECTIVES DU SOUS-SYSTEME FERMIER.....	293
1. <i>Prix et hors-prix : les logiques des sous-systèmes</i>	294
1.1. La part des déterminants prix et hors-prix.....	294
1.2. Marché ou marchés : les espaces de concurrence.....	295
1.3. Le concept de logique.....	297
2. <i>Logiques de compétitivité et scénario d'évolution</i>	298
2.1. La compétitivité fermière de proximité et l'avenir des producteurs du bassin de collecte de beurre cosmétique.....	300
2.2. La compétitivité fermière longue distance et l'avenir des producteurs du bassin de collecte de beurre de cuisine ...	300
2.3. La compétitivité de voisinage et l'avenir des étables urbaines.....	301
2.4. La compétitivité industrielles et l'avenir des unités intensives périurbaines.....	302
2.5. Conclusion.....	303
3. <i>La reconnaissance des spécificités fermières</i>	304
3.1. Le contexte local et les mécanismes d'objectivation d'une réputation.....	304
3.2. Le renforcement des marchés physiques.....	305
3.3. L'élaboration de normes nationales par le bureau des standards.....	305
3.4. L'implication nécessaire des négociants de beurre.....	306
3.5. Le soutien aux logiques individuelles des entrepreneurs ruraux.....	307
3.6. Le soutien aux organismes de développement et aux coopératives.....	308
3.7. Conclusion : la recherche face à des choix stratégiques.....	309
4. <i>Conclusion et limites de l'étude</i>	310
4.1. La pertinence des outils utilisés.....	311
4.2. Les limites de l'approche.....	312
4.3. Au delà de l'opposition entre tradition et modernité.....	314
4.4. Au delà du cas éthiopien, l'avenir du sous-secteur laitier africain.....	314
CONCLUSION GENERALE.....	317
BIBLIOGRAPHIE.....	320
ANNEXES.....	332
TABLE DES MATIERES.....	348



CIRAD-EMVT
BP 56 89
34 032 Montpellier
FRANCE



ILRI-Ethiopia
PO Box 5689
Addis Ababa
ETHIOPIA

E-mail : duteurtre@cirad.fr

RÉSUMÉ

En Ethiopie, la ville d'Addis-Abeba représente un marché de 2.5 millions d'habitants qui consomme chaque année près de 40 millions de dollars US de produits laitiers divers. Le beurre et le fromage fermiers fabriqués dans les petites exploitations de polyculture-élevage sont acheminés des hauts plateaux jusqu'à la capitale par des réseaux marchands de longue distance. Ces produits traditionnels comptent pour 65 % de la valeur de ce marché. La ceinture laitière, composée d'unités intensives urbaines et périurbaines, participe pour 23 % à cet approvisionnement. Cette ceinture commercialise du lait cru, mais aussi du beurre et du fromage de type européen. Les importations de poudre de lait, de beurre et de fromage de luxe contribuent pour 12 % à l'approvisionnement de la capitale.

L'étude de la littérature montre que les mécanismes de concurrence entre ces différentes formes d'approvisionnement sont insuffisamment analysés. En l'absence de connaissance fine de ces circuits largement informels, la plupart des études semblent remettre en question la compétitivité de la production fermière, du fait de sa faible *productivité*. Elles anticipent donc une baisse de la production laitière rurale au profit de la ceinture laitière et des importations. L'objectif de cette thèse est de tester cette hypothèse.

Des enquêtes de terrain ont porté sur la comptabilité de la filière, sur les stratégies des commerçants et sur les modalités d'achat et de préparation des produits par les consommateurs. Des analyses en laboratoire des caractéristiques de certains produits laitiers ont aussi été menées. Les résultats de ces enquêtes montrent que les perspectives de compétitivité des divers systèmes de production laitiers sont liées aux progrès de productivité, mais aussi et surtout à la valorisation de la spécificité de leurs produits. Les mécanismes de construction sociale de la *qualité* des produits sont analysés. La production rurale apparaît actuellement compétitive sur le marché d'Addis-Abeba en raison de l'exigence des consommateurs pour un produit *fermier* correspondant à des usages traditionnels : sauces au beurre et usage cosmétique. A l'avenir, la valorisation du beurre fermier pourrait être remise en cause notamment par des suspicions de frelatage. Des perspectives de renforcement de la spécificité des produits fermiers sont envisagées.

MOTS-CLÉS

AFRIQUE, ETHIOPIE, ADDIS-ABEBA, LAIT, PRODUITS LAITIERS, BEURRE, TRANSFORMATION, COMMERCIALISATION, CONSOMMATION, FILIERE, MARCHÉ, COMPETITIVITE, VILLE, CONVENTIONS, QUALITÉ

ABSTRACT

With 2.5 million inhabitants, Addis-Abeba is the main outlet for the dairy producers located closely and faraway around the megalopolis. Every year, this market absorbs nearly 77 millions litres of milk equivalent, i.e., a variety of dairy products with a total value of US \$ 40 millions. Farm butter and cheese are processed by smallholder producers located in the Central and Southern highlands. These traditional products are marketed and transported to the capital city through long distance trade networks. They account for 65 % of the total value of the market. Liquid milk and modern-type dairy products are marketed by relatively intensive livestock keepers and modern dairy processors located in and around the urban centre. This peri-urban milk-shed accounts for 23 % of the value of the market. Finally, imported dairy products such as powder milk, butter and deluxe cheeses represent around 12 % of the provision of the capital city.

A review of the literature shows that the competitive processes involving those different types of economic agents on the Addis-Abeba market are insufficiently understood. The marketing chains are mostly qualified "informal" and are not properly analysed. The so called "formal" sector (the government dairy plant) accounts for less than 10 % of the market. In this context, most of the studies seem to question the competitiveness of the traditional dairy sector because of its low *productivity*. Thus, they foresee a decrease of the rural dairy production. The aim of this thesis is to test this hypothesis.

Several surveys were conducted on the accountability of the dairy sub-sector, on the strategies of the marketing agents, on the buying behaviour and on the consumption patterns. Physico-chemical analyses were also carried out to characterise the products. The results of this set of investigations show that the prospects for competitiveness in the dairy production systems are partly linked to the improvement of their productivity and also to the *specificity* of their products that brings those an enhanced value. The rural dairy production appears to be currently competitive because of the demand for farm products and particularly for farm butter that is required in the traditional consumption practices: cosmetic use and the preparation of Ethiopian sauces. In the future, the value of farm butter is likely to be questioned because of the suspicion of adulteration raised by the consumers. Some prospects for strengthening the specificity of the farm products are discussed.

KEY-WORDS

AFRICA, ETHIOPIA, ADDIS ABABA, MILK, DAIRY PRODUCTS, BUTTER, PROCESSING, MARKETING, CONSUMPTION, FILIERE, MARKET, COMPETITIVENESS, ECONOMICS, CONVENTIONS, QUALITY